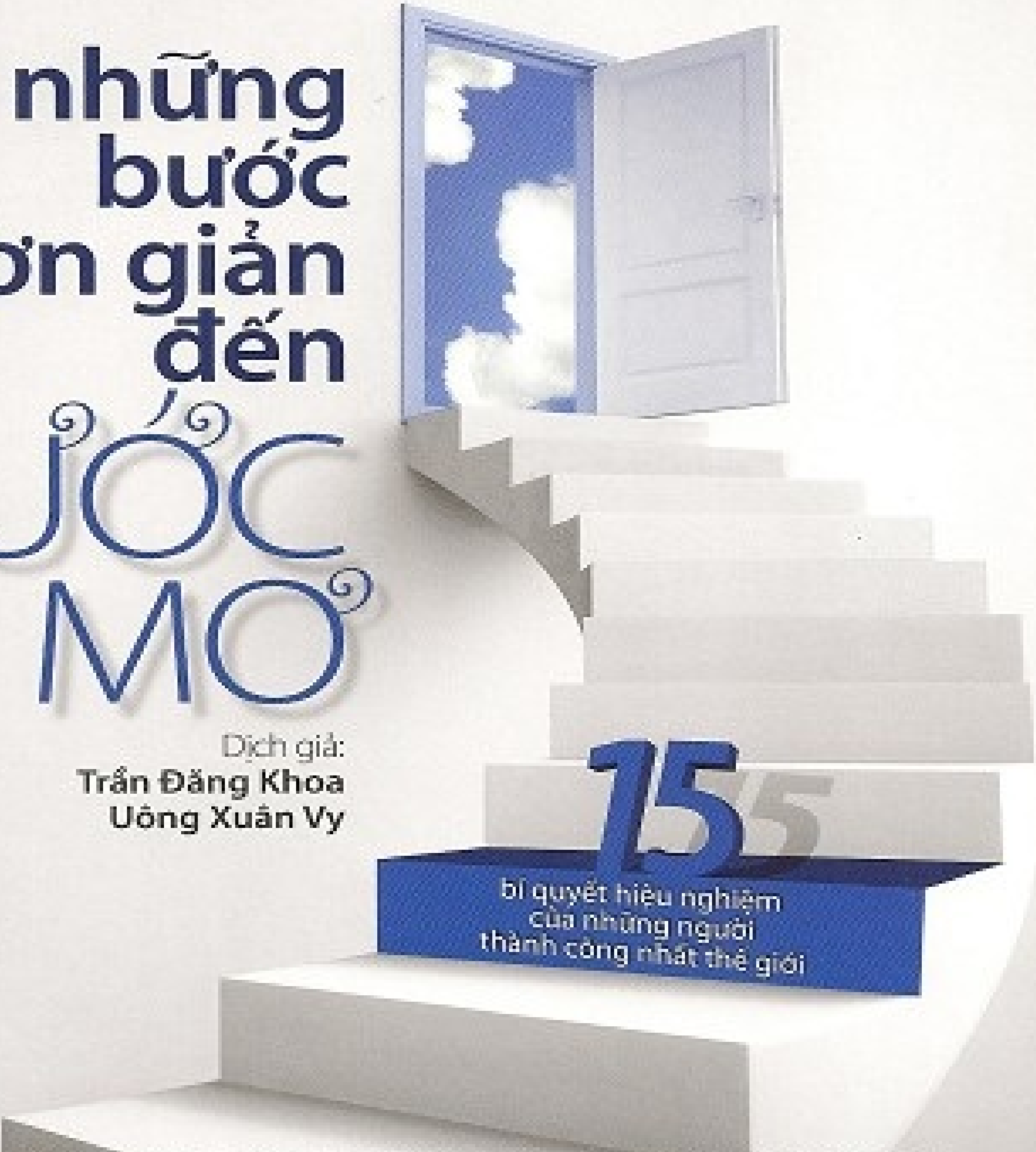
STEVEN K. SCOTT

những bước đơn giản đến ƯỚC MƠ

Dịch giả:
Trần Đăng Khoa
Uông Xuân Vy



15 bí quyết hiệu nghiệm của những người thành công nhất thế giới

SIMPLE STEPS TO IMPOSSIBLE DREAMS

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

NHỮNG BƯỚC ĐƠN GIẢN ĐẾN ƯỚC MƠ

Tác giả: Steven K. Scott

LỜI GIỚI THIỆU

Chào bạn,

Việc bạn quyết định đầu tư thời gian vào quyển sách này là hoàn toàn đúng đắn. Chúng tôi có thể khẳng định với bạn điều đó là vì chúng tôi cũng đã từng đưa ra lựa chọn giống như bạn...

Ba năm về trước, chúng tôi có dịp đến nhà một người bạn ở Singapore để tiễn cô ấy lên đường sang định cư ở một nước khác. Vì không thể mang nhiều đồ đạc theo được nên cô ấy bảo với chúng tôi và những người bạn có mặt ngày hôm đó hãy lấy những món mình thích. Những người khác chọn những quyển tạp chí thời trang lôi cuốn, những vật dụng trang trí đủ màu hay những con thú nhồi bông êm ái. Còn lựa chọn của chúng tôi là một quyển sách cũ nhàu với chi chít những ghi chú, có vẻ như đã được chủ nhân của nó đọc rất nhiều lần. Quyển sách ấy có tựa đề "**Simple Steps To Impossible Dreams**". Thật tình mà nói, lúc đó chúng tôi không hề biết rằng việc lựa chọn quyển sách này sẽ thay đổi cuộc đời mình như thế nào... Và giờ đây, bạn đang cầm trên tay phiên bản tiếng Việt của chính quyển sách ấy, với tựa đề tiếng Việt: "**Những bước đơn giản đến ước mơ**".

Về phần chúng tôi, nhờ những phương pháp cực kỳ đơn giản nhưng hiệu quả trong quyển sách này, chúng tôi đã vượt qua được **nỗi sợ thất bại** để hành động vì ước mơ của mình.

Một trong những quyết định lớn nhất của chúng tôi là mạnh dạn từ bỏ công việc ổn định lương cao tại Singapore để trở về giúp các bạn trẻ Việt Nam tiếp cận với công nghệ đào tạo con người và kỹ năng

sống hàng đầu thế giới thông qua những quyển sách bán chạy nhất và các khóa đào tạo chất lượng cao.

Trên con đường vươn tới thành công của chính mình, bên cạnh sự ủng hộ của bạn bè, người thân, và nhất là các khách hàng, chúng tôi cũng nhận được không ít **sự nghi ngờ** khi dám đi những bước mang tính đột phá. Và một lần nữa, việc áp dụng những phương pháp trong sách đã giúp chúng tôi đối diện với những điều đó một cách tích cực, kiên trì tiến về phía trước để khẳng định con đường của mình.

Bạn thấy đấy, điểm đặc biệt của quyển sách này nằm ở **những chiến lược và phương pháp dễ áp dụng nhưng hiệu quả,** giúp bạn vượt qua được những vật cản đường đang khiến bạn chưa thể đạt được những thành công mà bạn xứng đáng được hưởng.

Vậy thì một lần nữa, chúng tôi chúc mừng bạn đã lựa chọn quyển sách này và xin mời bạn bắt đầu khám phá cuộc hành trình kỳ diệu sống vì ước mơ của bạn.

Thân mến,

Trần Đăng Khoa – Uông Xuân Vy

CẢM NHẬN VỀ QUYỂN SÁCH “NHỮNG BƯỚC ĐƠN GIẢN ĐẾN ƯỚC MƠ”

“Trên những trang sách có sức mạnh biến ước mơ thành hiện thực. Lí do khiến quyển sách này có sức thuyết phục tôi đến như vậy là vì tôi đã chứng kiến anh áp dụng những nguyên tắc này để đạt được những thành công vang dội – cả trong sự nghiệp, gia đình và mọi lĩnh vực trong cuộc sống của anh. Đây là một quyển sách bạn

nên đọc.”

HYRUM W. SMITH,
Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Công ty Franklin Covey

“Thật là một thảm kịch khi hầu hết mọi người từ bỏ ước mơ của mình từ rất sớm. Quyển sách này của Steven Scott truyền cảm hứng cho chúng ta mơ những ước mơ cao đẹp.”

CONNIE SELLECCA và JOHN TESH

“Tôi muốn mua thêm một quyển nữa ngay tức thì! Quyển sách này chứa đựng những thông tin quan trọng đến nỗi tôi đã gửi quyển đầu tiên của tôi cho người bạn thân nhất trước khi tôi đọc xong. THẬT TUYỆT VỜI!”

CHERYL LADD

“Trong quyển sách của mình, Steven Scott cung cấp cho chúng ta những chiến lược và kỹ thuật cụ thể mà chúng ta cần nắm rõ và sử dụng để đạt được những ước mơ giá trị nhất. Ông không những hướng dẫn chúng ta cách làm cho những ước mơ không tưởng trở nên khả thi mà ông còn chỉ chúng ta cách thức cụ thể để biến chúng thành hiện thực.”

CHRISTIE BRINKLEY

“Trong ngành kinh doanh của chúng tôi, chúng tôi tạo cơ hội để giúp đỡ người khác thực hiện ước mơ của mình. Trong quyển sách này, Steven Scott đưa ra một công cụ hoàn hảo, một bản hướng dẫn chi tiết từng bước để biến cả những giấc mơ kỳ vĩ nhất thành hiện thực. Nếu bạn đọc quyển sách này, nó sẽ thay đổi cách nhìn của bạn

mãi mãi. Nếu bạn sống theo quyển sách này, nó sẽ thay đổi cuộc đời bạn vĩnh viễn.”

SANDIE TILLOTSON – người đồng sáng lập
và Phó chủ tịch Nu Skin International

“Nếu bạn bị “mắc kẹt” trong công việc, sự nghiệp hoặc các mối quan hệ và đó không phải là những gì bạn mong muốn, thì Steven Scott sẽ trao cho bạn nhiều “kỹ thuật đột phá” trong mỗi chương sách hơn là đa số mọi người có thể phát hiện trong suốt cuộc đời.”

HHENRY MARSH, bốn lần tham dự Olympic,
tác giả quyển “Nhân tố đột phá” (The Breakthrough Factor)

“Steven Scott là chuyên gia tầm cỡ thế giới trong việc biến những ước mơ không tưởng thành hiện thực... Tôi chính là một bằng chứng sống.”

GARY SMALLEY,
tác giả quyển “Để tình yêu kéo dài mãi mãi”
(Making Love Last Forever)

“THẬT KHÔNG THỂ TIN ĐƯỢC! Quyển sách này phải là sách gối đầu giường cho mỗi người đàn ông, đàn bà sống trên đất Mỹ. Trong quyển sách, Steven Scott không chỉ chứng minh bạn và gia đình bạn có thể đạt được những “ước mơ không tưởng” nhất, ông còn trao cho bạn những kiến thức thực tế, cầm tay bạn tận tình chỉ dẫn từng bước một, và hơn thế nữa giúp bạn tự tin và có đủ sức mạnh để đạt được từng ước mơ.”

CHUCK NORRIS

"THẬT LÀ MỘT HIỆN TƯỢNG! Steven Scott có khả năng thật sự trong việc biến ước mơ của bạn thành hiện thực. Cách thức của ông cũng chính là những kỹ thuật đãđược sử dụng bởi hầu hết những người đạt được những thành tựu phi thường. Nếu bạn làm theo hướng dẫn của ông, chắc chắn bạn sẽ vươn tới những ước mơ vĩ đại nhất trong đời."

JOE MONTANA

LỜI CẢM ƠN

Lời cảm ơn đầu tiên và quan trọng nhất tôi xin dành cho vợ tôi, Shannon Smiley Scott. Nếu không có tình yêu, lòng tin tưởng và sự nhẫn nại vô biên của em, anh sẽ không bao giờ có thể hoàn thành được quyển sách này.

Bob Marsh kính mến, tất cả những người quen biết tôi đều biết rằng anh là người thay đổi cuộc đời tôi. Sự nghiệp của tôi, những thành công về mặt tài chính của tôi làm sao được rạng rỡ như ngày nay nếu tôi không có anh trong đời, với tư cách là một người thầy khôn ngoan và tận tụy.

Gary Smalley yêu quý, anh không chỉ ảnh hưởng đến tất cả các mối quan hệ trong đời tôi, anh còn dạy tôi những kỹ năng giao tiếp mà nhờ đó, tôi mới có được cuộc sống và thành công như ngày hôm nay.

Jan Miller à, cô thật sự là người đại diện tác giả giỏi nhất thế giới.

Xin chân thành cảm ơn Steven Spielberg, Oprah Winfrey, Bill Gates, Henry Ford, Thomas Edison, Helen Keller, Sam Walton, Mẹ Teresa, Rich DeVoss, Mary Kay, Phil Knight, Walt Disney, Bob Marsh, Michael Landon, Hyrum Smith, Blake Rooney và Sandie VanNederveen. Cuộc sống của họ đã cung cấp cho tôi những ví dụ minh họa tuyệt vời cho sức mạnh vô địch của “ 15 bí quyết hiệu nghiệm”.

Cảm ơn Zig Ziglar vì tình bạn và những bài học tuyệt vời đầy cảm hứng của anh.

Cảm ơn Caroline Sutton, người biên tập tài năng và kiên nhẫn của tôi, cùng tất cả những người khác ở nhà xuất bản Simon & Schuster đã giúp cho ước mơ này thành hiện thực.

Cảm ơn Frank Kovacs vì đã tạo ra những tác phẩm tốt nhất và vì anh luôn là một người bạn tuyệt vời.

Cảm ơn Jim Shaughnessy, anh là người bạn tốt nhất mà người ta có thể mơ ước.

Cảm ơn Tom và Marlene Delnoce vì sự động viên nhiệt tình cho quyển sách này.

Cảm ơn Hyrum Smith vì tình bạn, sự khích lệ và nỗ lực của anh.

Cảm ơn Henry Marsh, vận động viên bốn lần tham dự Olympic, người nắm giữ kỷ lục chạy vượt rào ở Mỹ, người bạn huy chương vàng vì luôn ở bên cạnh tôi.

Cảm ơn Brett Smiley, Tamme Webb và Debbie Andersen vì đã đóng góp ý kiến cho từng trang sách.

LỜI ĐỀ TẶNG

DÀNH TẶNG NHỮNG NGƯỜI QUAN TRỌNG QUÝ GIÁ NHẤT CUỘC ĐỜI TÔI:

Shannon, Carol, Mark, Zach, Devin, Ryan, và Sean Kelly

Tình yêu và niềm vui mà em và các con mang lại cho anh vượt ra ngoài sức tưởng tượng.

DÀNH TẶNG NHỮNG NGƯỜI THẦY VĨ ĐẠI CỦA TÔI:

Cha mẹ tôi

Bob Marsh và Gary Smalley

Tôi không bao giờ có thể diễn đạt được hết sự kính trọng, lời ngợi khen và lòng biết ơn mà mọi người xứng đáng được nhận.

DÀNH TẶNG NHỮNG ĐỐI TÁC TUYỆT VỜI CỦA TÔI:

John Marsh, Dave Marsh, Jim Shaughnessy, Ben Weaver, Jeff Heft và Frank Kovacs.

Các bạn không chỉ giúp cho sự nghiệp của tôi thành công mà còn giúp cho nó thật sự thăng hoa.

LỜI MỞ ĐẦU

"Steven Scott là chuyên gia tầm cỡ thế giới trong việc biến những ước mơ không tưởng thành sự thật ... Tôi chính là một bằng chứng sống."

GARY SMALLEY

Nếu bạn có trong tay cây đèn thần của Alladin và thần đèn có thể biến tất cả mơ ước của bạn thành sự thật thì bạn sẽ mong ước điều gì?

Một cuộc sống khỏe mạnh, trường thọ

Giàu có hơn

Giảm cân

Một cuộc hôn nhân mỹ mãn

Những đứa con khỏe mạnh, vui tươi

Một sự nghiệp thành công hơn

Hạnh phúc hơn

Có nhiều thời gian hơn

Có nhiều quyền lực hơn

An bình hơn

Thỏa mãn hơn

Đạt được thành tích cao hơn

Những "ước muốn" này, trong thực tế, chính là ước mơ của bạn. Vị thần đèn của Aladdin chỉ có trong trí tưởng tượng còn những ước mơ của bạn thì không. Ước mơ có thể biến thành hiện thực – nhưng không phải do ngẫu nhiên hay may mắn, mà là kết quả của một vài phương pháp và kỹ thuật hiệu quả nhất mà gần như bất cứ ai cũng có thể học và sử dụng một cách dễ dàng. Tuy vậy, thật oái oăm khi đa số người đời không sử dụng nó. Vậy những phương pháp và kỹ thuật này mạnh mẽ đến mức nào?

Gần 30 năm trước, tôi nuôi một ước mơ. Tôi muốn viết một quyển sách truyền đạt những bí quyết giúp cho các cặp vợ chồng có được một cuộc sống hôn nhân hạnh phúc hơn. Tuy vậy, ước mơ đó vẫn chỉ là một hy vọng và một ước nguyện trong suốt 10 năm. Rồi một hôm, tôi nhận được cú điện thoại từ Steven Scott. Anh hỏi tôi có muốn viết hai quyển sách về hôn nhân không – một cho đàn ông và một cho đàn bà. Tôi nói với anh rằng đó là ước mơ của tôi trong gần một thập kỷ.

Ba tháng sau, Steven và tôi đã viết hai quyển sách mang tên "Nếu như anh ấy biết" (If Only He Knew) và "Cho điều tốt hơn hay cho điều tốt nhất" (For Better or for Best). Cả hai quyển sách đều nằm trong danh mục sách bán chạy nhất và điều này đã tạo điều kiện cho tôi mở những buổi chuyên đề về các mối quan hệ.

Vài năm sau, Steven lại gọi cho tôi và hỏi tôi có muốn thực hiện những cuốn băng video để đưa những buổi chuyên đề của mình đến với hàng triệu cặp vợ chồng không. Tôi nói với anh rằng đây chính là

một ước mơ thành hiện thực. Trong vòng sáu tháng, áp dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ, tôi cùng Steven và đối tác của anh không chỉ tạo ra những cuốn băng video mà còn cả những chương trình truyền hình và phân phối chúng đến tay hàng triệu gia đình.

Có đúng là Steven nắm trong tay những bí quyết đạt được ước mơ không? Chắc chắn là thế rồi! Quả thật, anh biết nhiều về việc này hơn bất kỳ ai khác mà tôi biết. Những kỹ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ của anh không chỉ giúp tôi đạt được ước mơ của mình và còn tạo điều kiện cho tôi giúp đỡ không biết bao nhiêu người khác. Tôi đã chứng kiến những phương pháp của anh biến những cuộc hôn nhân rạn nứt thành bền vững, những người không một xu dính túi thành triệu phú và những công ty bên bờ vực phá sản thành doanh nghiệp sinh lợi cao.

Donald Trump nhận xét rằng những chiến lược và kỹ thuật của Steven Scott *“cụ thể và dễ áp dụng đến nỗi có thể giúp cho bất cứ ai từ sinh viên, ông chủ doanh nghiệp nhỏ cho đến Giám đốc của các công ty trong danh sách Fortune 500 (500 công ty lớn nhất theo xếp hạng của tờ Fortune) đạt được những mức độ thành công mà họ không dám mơ tới.”* Nhưng bạn đừng nghĩ là Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ của Steven chỉ có tác dụng trong kinh doanh. Nó cũng có thể tạo ra sự khác biệt lớn lao trong bất cứ lĩnh vực nào trong cuộc sống cá nhân của bạn, bao gồm cả quan hệ hôn nhân và gia đình, tình bạn thậm chí cả thành công và hạnh phúc trong hiện tại cũng như tương lai của con cái bạn.

Kỹ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ có thể được áp dụng vào từng lĩnh vực quan trọng trong đời bạn, giúp bạn đạt được những thành tựu phi thường. Trong quyển sách này, Steven không những tiết lộ những kỹ thuật dễ sử dụng mà còn hướng dẫn bạn cách thức áp dụng

chúng vào cuộc sống hàng ngày ngay lập tức. Nếu làm theo, bạn sẽ không phải chờ đợi hàng tháng để nhìn thấy mức độ thành công của mình tăng lên. Bạn sẽ thấy mức tiến vượt bậc trong những kết quả đạt được và chất lượng cuộc sống của bạn ngay lập tức.

Tôi đồng ý với Donald Trump rằng: bạn sẽ gặt hái được những thành tựu mà bạn chưa từng mơ tới! Vậy ước mơ của bạn là gì? Nếu bạn không thể trả lời câu hỏi này thì cũng đừng lo lắng. Bạn sẽ biết rõ ngay sau khi đọc xong quyển sách này. Khi ấy, bạn không những có cái nhìn sáng tỏ về những ước mơ của mình mà còn biết được cách thức cụ thể để đạt được nó.

Gary Smalley

Phần 1
BẠN CÓ TIỀM NĂNG MẠNH MẼ... NHƯNG BỊ KẸT LẠI Ở BỆ PHÓNG!

CHƯƠNG 1

"GIẤC MƠ LÀ SỰ MONG MỎI TỰ ĐÁY LÒNG"

Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ có thể biến mơ ước thành hiện thực trong bất cứ lĩnh vực nào trong cuộc sống.

Ai có thể quên được câu dạo đầu của bản nhạc trong phim *Lọ Lem (Cinderella)* - "Giấc mơ là sự mong mỏi tự đáy lòng". Mặc dù nàng Lọ Lem cất tiếng hát về những cơn mộng đến trong giấc ngủ, lời miêu tả chân thật của nàng cũng đúng với những giấc mơ mà ta theo đuổi trên từng chặng đường đời.

Khi còn bé, tôi mơ mình trở thành phi công, chàng cao bồi miền Viễn Tây, lính cứu hỏa, cảnh sát, quân nhân và lính thủy. Vào đại học, tôi mơ về một mối tình lãng mạn, một cuộc hôn nhân hạnh phúc và một sự nghiệp thành công vang dội. Bây giờ ở tuổi trung niên, tôi ước có nhiều thời gian ở bên cạnh gia đình hơn; đạt được thành tựu lớn hơn trong nhiều lĩnh vực khác nhau, cả về mặt cá nhân lẫn sự nghiệp, và tôi muốn gần gũi với Thượng đế hơn.

Có lẽ bạn cũng chẳng khác tôi là mấy. Những ước mơ của chúng ta có thể khác nhau về chi tiết, nhưng con người nhìn chung giống

nhau ở một điểm: bất kể chúng ta đã đạt được điều gì trong đời, chúng ta vẫn có những ước mơ nằm ngoài tầm tay.

DÙ VẬY, ƯỚC MƠ VẪN TRỞ THÀNH HIỆN THỰC... VỚI MỘT SỐ ÍT NGƯỜI ĐẶC BIỆT

Ước mơ vẫn trở thành hiện thực với những người như Steven Spielberg, Lee Iacocca, Kathie Lee Gifford, Jane Fonda và nhiều người thành công khác, những người mà tôi vinh dự được biết đến trong 48 năm sống trên hành tinh này. Tuy vậy, số người đạt được ước mơ của mình rất ít... có lẽ chỉ một trong số một triệu người, hoặc thậm chí một trong số 10 triệu người. Trong khi đó, đại đa số người đời không những không đạt được điều mình mơ ước mà họ còn thôi không mơ ước nữa. Tại sao lại có chuyện như vậy? Sao chỉ có một số ít người đạt được mong ước cháy bỏng của mình, bất kể chúng nghe có vẻ hoang đường đến mức nào, trong khi gần như cả thiên hạ không bao giờ chạm tới được ước mơ của họ? Vấn đề có phải nằm ở sự may mắn? Chắc chắn là không. Hay do chỉ số thông minh, trình độ học vấn, tiền bạc và kinh nghiệm? Tất cả những điều này đều KHÔNG ĐÚNG. Vậy thì vì cái gì?

BẠN ĐÃ SẴN SÀNG CHO NHỮNG TIN TỐT LÀNH CHƯA?

Câu hỏi quan trọng nhất được đặt ra ở đây là: làm thế nào mà những người ấy lại thực hiện được ước mơ của mình? Thật may, điều này không phải là một bí mật cao siêu thần bí gì mà là một nghệ thuật mà hầu như ai cũng có thể học được. Tại sao đó lại là một tin tốt lành đối với tất cả chúng ta? Bởi vì điều đó có nghĩa là bạn, dù đang trong độ tuổi nào, kinh nghiệm ra sao, chỉ số thông minh cao hay thấp,

trình độ học vấn hoặc tình hình tài chính thế nào, cũng có thể đạt được ước mơ của mình. Những ước mơ cao vời nhất... vĩ đại nhất! Từ giờ phút này, bạn có thể mơ những điều lớn lao mà bạn chưa bao giờ dám nghĩ đến và chứng kiến chúng biến thành sự thật. Tất cả những điều mà bạn cần làm là học hỏi và áp dụng những kỹ năng của những người đã đạt được ước mơ của mình.

Tôi gọi những kỹ năng này là **Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ.** Gọi nó là nghệ thuật bởi vì đó là những kỹ năng cho phép người ta biến những khái niệm mới mẻ, những tầm nhìn cao rộng hoặc những ước mơ tưởng chừng như viển vông thành hiện thực.

Một số nghệ sĩ được sinh ra với tài năng thiên bẩm còn Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ là một tập hợp những kỹ năng có thể học được (bao gồm các chiến lược và kỹ thuật) mà bất cứ ai cũng có thể luyện tập để đạt đến độ tinh thông.

Với một nhóm nhỏ người, việc khám phá và sử dụng những kỹ năng này diễn ra một cách tự nhiên ngay từ buổi đầu đời. Nhưng với đại đa số chúng ta thì những phương pháp này còn khá mới mẻ và hiếm khi được dùng đến. Trừ phi... trừ phi họ được truyền đạt bởi những người không chỉ khám phá ra những kỹ năng ấy mà quan trọng hơn, còn thường xuyên sử dụng chúng để đạt được những kết quả kỳ diệu. Bản thân tôi chỉ phát hiện ra những kỹ năng này sau khi đã tốt nghiệp đại học được sáu năm. Mặc dù sáu năm đầu của tôi đầy rẫy những thất bại và chán chường, những năm tiếp theo, trái lại, là quãng thời gian của những thành công rực rỡ vượt lên trên cả những giấc mơ hoang đường nhất của tôi, nhờ vào việc tôi áp dụng những kỹ năng Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

Lưu ý Sự Khác Biệt

Trong suốt quyển sách này, tôi sẽ dùng những từ như Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ hay Hiện Thực Hóa Ước Mơ và Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Khi tôi dùng từ Hiện Thực Hóa Ước Mơ hay Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ, tôi muốn nói đến tất cả những chiến lược và kỹ thuật chứa đựng trong quyển sách này. Khi tôi dùng từ Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ, tôi muốn đề cập đến một phương pháp hay kỹ thuật đơn lẻ để đạt được một ước mơ bao gồm việc viết ra định nghĩa rõ ràng về nó rồi lập ra kế hoạch cụ thể ví như một tấm bản đồ chính xác đến từng chi tiết đưa bạn đến đích cuối cùng. Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ sẽ được giải thích cặn kẽ ở Chương 10.

MỘT CHỮ NẾU RẤT TO... VÀ HAI LỜI HỨA

Lần đầu nghe chuyện của tôi và những ước mơ không tưởng mà tôi thực hiện được, nhiều người buông lời hoài nghi, *"Đó là anh... nhưng còn tôi thì..."* Họ nghĩ, *"Anh thì biết gì về xuất phát điểm của tôi chứ"* hay *"Mỗi cây mỗi hoa, mỗi nhà mỗi cảnh, chẳng ai giống ai..."* hoặc *"Không có phương pháp nào có tác dụng đối với tôi đâu"*.

Và bây giờ, nếu tôi nhìn thẳng vào mắt bạn và nói, *"Ước mơ vĩ đại nhất của bạn có thể thành hiện thực"* thì ý nghĩ đầu tiên xuất hiện trong tâm trí bạn là gì? Bạn hãy ngừng đọc và cho tôi biết câu trả lời đầu tiên của bạn. Xin hãy nói to lên.

Bạn sẽ nói, *"Thế thì tuyệt quá, tôi mong đến ngày ước mơ của mình thành sự thật*? Hay là bạn đưa ra một câu trả lời hoài nghi, dè dặt? Có câu nào dưới đây giống giống với câu trả lời của bạn không?

"Xin lỗi, tôi không tin!"

“Tha cho tôi đi!”

“Ước mơ gì cơ?”

“Tôi còn không lo nổi ngày hai bữa nữa là mơ với chả ước!”

“Ông không biết chồng tôi là người thế nào đâu!”

“Ông không thể tưởng tượng nổi vợ tôi ra sao đâu!”

“Tôi cô độc như thế nào ông có biết không?”

“Hoàn cảnh của tôi thì chỉ có mình tôi biết rõ nhất.”

“Tôi già quá rồi còn mơ ước gì nữa.”

“Quá trễ rồi!”

“Tôi mệt mỏi lắm rồi.”

“Tôi làm gì có thời gian mà mộng mơ!”

“Tôi chẳng còn ý chí vươn lên nữa đâu.”

Dù câu trả lời của bạn có tương tự một trong những câu nói trên, hay khác hẳn, thì tôi cũng xin hứa với bạn hai điều.

Lời hứa thứ nhất: Nếu bạn đọc quyển sách này và để cho những chiêu thức mà tôi nêu ra nằm nguyên vẹn trong sách và không bao giờ lôi ra áp dụng vào cuộc sống… thì dù bạn có đạt được điều gì, nó cũng chỉ là một phần nhỏ của những gì mà bạn có khả năng đạt được.

Lời hứa thứ hai: Nếu bạn đọc hết quyển sách này, học những kỹ thuật mà tôi giới thiệu và áp dụng chúng vào cuộc sống hàng ngày…

tôi đoan chắc rằng bạn sẽ bắt đầu nuôi những ước mơ cao đẹp hơn và biến chúng thành hiện thực.

Thế là lựa chọn thuộc về bạn... Để cho những kỹ thuật này mốc meo trong những trang sách và tiếp tục đạt được những mẩu vụn vặt của những gì bạn xứng đáng đạt được, hay là làm sống dậy những phương pháp trong sách bằng cách đem nó vào cuộc sống của mình và thực hiện những mong ước mà bạn chưa từng dám nghĩ tới.

CHƯƠNG 2

NẾU ƯỚC MƠ CỦA STEVEN TÔI THÀNH SỰ THẬT THÌ AI CŨNG CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC NHƯ THẾ!

Làm thế nào một công ty đang ngắc ngoải giãy chết có thể đạt doanh thu hàng triệu đô? Làm thế nào một sinh viên trung học không có tiền trả học phí lái máy bay lại trở thành phi công có bằng lái mà không mất một xu? Làm thế nào một người không biết gì về âm nhạc lại có thể lập ra một ban nhạc thành công, thậm chí còn chỉ huy dàn nhạc giao hưởng? Và bằng cách nào một người chồng vô tâm, ích kỷ lại có thể có được một cuộc sống hôn nhân hạnh phúc và trọn vẹn?

Những điều đó nghe thật khó tin, thậm chí còn có vẻ hoang tưởng nữa. Ấy vậy mà những điều lạ lùng đó đã trở thành hiện thực, kết quả của việc vận dụng Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Giấc mơ thời trung học của tôi là lấy được bằng lái máy bay đã biến thành sự thật mặc dù tôi không có tiền để trả cho những giờ học lái. Vào thời ấy, một giờ học lái máy bay đáng giá 40 đô mà tôi thì không có lấy một xu. Chính những kỹ năng Hiện Thực Hóa Ước Mơ đã chắp cánh cho tôi, giúp tôi ngồi vào buồng lái bay vút lên trên những tầng mây.

Ước mơ thời sinh viên của tôi là thành lập hai ban nhạc thành công, rồi cũng có ngày tôi làm được điều đó, bất chấp một sự thật là tôi không có chút kiến thức gì về âm nhạc. Tôi cũng đã thực hiện được mong muốn đứng ra chỉ huy dàn nhạc chơi bản giao hưởng “William

Tell" vào năm 1994, dẫu rằng lúc ấy tôi vẫn mù tịt về âm nhạc. Tôi đã thành công trong kinh doanh, kiếm được hàng triệu đô mặc dù tôi thất bại trong chín công việc sau khi tốt nghiệp đại học. Quan trọng hơn cả, ước mơ về một mái ấm gia đình tràn đầy tình yêu thương và hạnh phúc của tôi cũng thành hiện thực, mặc dù tôi từng là một anh chồng vô tâm, hoàn toàn vô dụng trong việc đáp ứng những nhu cầu tình cảm sâu kín của người bạn đời.

"Phải, nhưng đó là anh, chứ không phải tôi… Chúng ta khác nhau một trời một vực" có thể là phản ứng đầu tiên của bạn. Đúng, chúng ta rất khác nhau, nhưng rất có thể bạn đang đứng ở vị trí có lợi hơn vị trí của tôi cách đây vài năm trên chuyến hành trình đạt đến ước mơ của mình. Có thể bạn nghĩ những người đạt được ước mơ không tưởng thuộc về một nhóm người hoàn toàn khác với bạn. Điều đó hoàn toàn không đúng. Trong đời mình, tôi có dịp quen biết và làm việc với nhiều tỷ phú, các diễn viên đoạt giải Academy, những người đạt nhiều kỳ tích và tôi có thể khẳng định với bạn rằng, những người ấy không hề thông minh hơn bạn, không có trình độ học vấn và lai lịch tốt hơn bạn. Họ chỉ đơn giản học và áp dụng những kỹ thuật cụ thể giúp họ mơ những "giấc mơ lớn" và đạt được chúng. Thay vì là một "người thích mộng mơ", họ trở thành "người thực hiện ước mơ". Ai trên đời cũng có thể là một trong ba dạng người sau: người mơ mộng, người thực hiện ước mơ hoặc người chà đạp lên ước mơ của chính mình. Tôi cho rằng có đến 30% là những kẻ thích mơ mộng, 69,9% là những người bóp chết giấc mơ của mình từ trong trứng và chỉ có 0,1% còn lại là những người dám sống vì ước mơ của mình. Thế bạn muốn mình thuộc dạng nào? Trong các thời kỳ khác nhau, tôi từng thuộc vào cả ba loại trên, thế nên tôi có cơ sở để nói với bạn rằng, trở thành người đạt được ước mơ của mình thật sự là điều tuyệt vời nhất.

Khi viết quyển sách này, tôi có hai mục tiêu trong đầu. Một là chứng minh cho bạn thấy rằng bạn cũng có thể đạt được những mong ước cháy bỏng nhất của mình và giúp đỡ những người xung quanh thực hiện ước mơ của họ. Hai là trang bị cho bạn tất cả những kỹ năng và phương pháp cụ thể mà bạn cần để trở thành người tạo dựng ước mơ.

Nhưng trước hết tôi cần chứng minh với bạn rằng bạn có thể đạt được những điều bạn khao khát nhất, bởi lẽ nếu bạn không tin là mình làm được điều đó, bạn sẽ không dành thời gian học hỏi và thực hành những kỹ năng và phương pháp vốn là công cụ quan trọng nhằm biến ước mơ của bạn thành hiện thực.

TRONG MỘT ĐÊM, CUỘC ĐỜI TÔI THAY ĐỔI NGAY LẬP TỨC

Đúng 1 giờ kém 20 phút rạng sáng ngày 22 tháng 12 năm 1971, cuộc đời tôi lật sang một trang mới. Vào giờ phút ấy, tôi bỗng cảm nhận được một thứ tình yêu mà tôi chưa từng biết đến bao giờ; nó không bao la hơn tình yêu mà tôi dành cho người vợ thân yêu hay cha mẹ tôi mà nó là một thứ tình cảm hoàn toàn khác. Bạn biết không, đó là thời khắc tôi nhìn vào đôi mắt xanh tuyệt đẹp của đứa con gái đầu lòng mới chào đời. Khi tôi nhìn vào đôi mắt ấy, và đôi mắt ấy nhìn lại tôi, trong tôi tràn ngập một tình yêu thương không giống với bất cứ cảm xúc nào mà tôi từng cảm nhận trước đây. Tôi chỉ muốn nói với sinh linh bé bỏng rằng, cha yêu con biết nhường nào, cha sẽ luôn luôn chăm sóc con và cho con bất cứ thứ gì con muốn.

Nhưng cũng trong đêm ấy, khi tôi lái xe suốt ba tiếng đồng hồ từ bệnh viện về nhà thì thực tế quay lại với tôi. Làm sao tôi có thể đáp ứng nhu cầu vật chất của con gái mình. Tôi mới chỉ ra trường được

hơn một năm mà đã phải chuyển việc tới ba lần. Thật ra, tôi vừa bị mất công việc thứ hai bốn ngày trước khi con gái tôi mở mắt chào đời. Vào lúc ấy, thu nhập của tôi chưa bằng một nửa thu nhập bình quân đầu người ở Mỹ. Với tấm bằng cử nhân tiếp thị trong tay, tôi thất bại trong chính lĩnh vực mình đã chọn.

Khoảng 9 tháng sau, một hôm, tôi lái xe từ căn hộ bé xíu của mình đến chỗ làm. Khi tôi chạy ngang qua một khu nhà nhỏ nhỏ xinh xinh và nhìn thấy những chiếc xích đu đung đưa trong nắng mới cùng những bao cát tập đấm bốc ở sân sau, tự dưng lệ dâng lên trong mắt tôi cay xè và cổ họng tôi như nghẹn lại. Tôi nhận ra rằng đứa con gái bé bỏng của tôi sẽ không bao giờ được chạy nhảy trên khoảnh sân riêng với chiếc xích đu của riêng mình. Tôi biết rằng tuổi thơ của con tôi sẽ trôi qua trên khoảng sân chung chật hẹp, bởi vì cha nó dù làm lụng vất vả đến mấy cũng chẳng "khá lên nổi". Bao giờ chúng tôi cũng sống trong cảnh thiếu trước hụt sau và chẳng hiểu làm sao tôi không thể trụ lại được với công việc nào quá dăm tháng.

Sáng hôm ấy tôi lê bước vào văn phòng, chán nản hơn bao giờ hết. Thật không may, mọi việc càng trở nên tồi tệ vào ngày hôm đó. Sau bữa trưa, sếp gọi tôi vào phòng làm việc của mình. Ông nắm giữ cương vị phó chủ tịch và là người quan trọng thứ hai trong công ty. Phòng làm việc của ông rất đẹp và bởi vì ông cũng đứng đầu bộ phận tiếp thị nên tôi rất kính trọng ông.

Khi tôi bước vào phòng, ông ngẩng đầu lên nhìn tôi với vẻ mặt nghiêm trọng, thế là tôi hiểu ngay rằng mình gặp rắc rối. *"Steven, anh là nỗi thất vọng lớn nhất trong suốt quãng đời làm việc của tôi"*, ông gằn giọng nói. *"Anh chẳng làm được tích sự gì trong công tác tiếp thị, vì thế tôi quyết định để anh ra đi. Anh có 20 phút để dọn bàn của mình"*.

Trở về bàn làm việc, tôi thấy các đồng nghiệp vờ như không chú ý đến tôi. Chắc hẳn là sếp tôi đã thông báo cho họ biết là sẽ sa thải tôi sau bữa trưa. Trong lúc dọn dẹp đồ đạc trên bàn, nước mắt tôi cứ ứa ra không sao ngăn lại được. Mọi người liếc nhìn tôi nhưng chẳng ai nói gì. Vật cuối cùng trên bàn là thứ giáng cho tôi một đòn đau nhất. Đó là tấm ảnh của đứa con gái yêu quý của tôi, đôi mắt xanh biếc tròn xoe của bé đang mở to nhìn tôi. Cha nó lại thất bại lần nữa, phụ lòng đồng nghiệp, phụ lòng chính bản thân mình và phụ lòng trông đợi của đứa con gái bé bỏng.

Lúc ấy tôi còn chưa biết rằng tôi sẽ mất thêm 6 chỗ làm nữa trong vòng 4 năm tới. Tôi là bậc thầy trong nghệ thuật thất bại, một thứ nghệ thuật mà chẳng ai muốn bước chân vào chứ đừng nói gì đến việc trở nên thuần thục. Sau mỗi lần "vấp ngã" như thế tôi lại trải qua một cơn chấn động tinh thần, mặc dù mãi sau này tôi mới biết những thất bại ê chề đó đã xây nền đắp móng cho những thành công to lớn của tôi sau này. Như bạn sẽ thấy, câu chuyện của tôi không phải bao giờ cũng nản lòng như vậy. Năm 1996, Simon & Schuster ra mắt quyển sách đầu tay của tôi nhan đề "Sổ tay triệu phú" (A Millionaire's Notebook) và họ sẽ không xuất bản quyển sách này nếu như con gái tôi suốt đời phải chơi đùa trên mảnh sân chung.

Chính tựa đề phụ, "Làm thế nào những người bình thường có thể đạt được những thành công phi thường", đã làm rõ nội dung quyển sách. Tựa đề này thách thức lại một trong những cách nghĩ thông thường dựa trên một niềm tin sai lầm phổ biến trong xã hội ngày nay rằng, những người đạt đến những thành công vượt trội là một "giống" người khác hoặc thuộc về một "đẳng cấp" khác hẳn với những người còn lại. Điều này hoàn toàn sai lạc. Trong thực tế, nhiều người đã vươn lên từ trong nghịch cảnh, hay trong những điều kiện kém xa số đông bình thường. Cho phép tôi nêu ra ba ví dụ điển hình.

CHUYỆN VỀ MỘT NGƯỜI TÊN GENE

Gene Orowitz lớn lên ở Collingswood, bang New Jersey. Bởi vì cậu vẫn tè dầm cho đến tuổi vị thành niên nên mẹ cậu thường làm bẽ mặt con trai bằng cách phơi những tấm ga trải giường ướt nước tiểu ngoài cửa sổ phòng ngủ của cậu, để cho tất cả bạn bè cậu đều biết. Bà bảo với cậu rằng cậu sẽ không làm nên trò trống gì và kết quả học hành tệ hại của cậu năm cấp 3 dường như đã chứng minh lời tiên đoán của người mẹ là đúng – cậu xếp hạng 299 trong số 301 học sinh. Sau này, Gene nói với tôi rằng hai người đứng chót gần như không biết đọc biết viết.

Mọi việc cũng chẳng khấm khá gì hơn với Gene sau khi ông học hết phổ thông. Được cái Gene chạy đua rất cừ nên anh giành được học bổng vào trường đại học University of Southern California, nhưng anh lại để mất học bổng ngay trong năm thứ nhất vì thành tích đáng thất vọng trong mùa thi đấu năm ấy. Không có tiền để về nhà, Gene đành vạ vật nằm ngủ trên những chiếc ghế ngoài công viên ở Santa Monica, bang California. Công việc đầu tiên của anh là vác chăn đi gõ cửa từng nhà để bán. Ấy vậy mà nói về mức độ thành công, con người tưởng chừng như kém cỏi nhất hạng ấy lại trở thành người thành công nhất trong vai trò tác giả, đạo diễn và nhà sản xuất trong lịch sử truyền hình Mỹ. Tôi nói vậy là vì 100% show truyền hình mà ông tạo ra đều thành công. Theo tôi biết thì không một nhà sản xuất nào trong lịch sử Hollywood có thể tuyên bố mức độ thành công cao như thế. Tôi biết ông với tư cách là một người bạn chân thành và tuyệt vời nhất, còn bạn thì biết ông dưới cái tên Michael Landon.

HAI ANH CHÀNG TÊN STEVEN

Là thành viên trong đội cầm cờ của trường trung học, tôi có được

đặc quyền kéo lá cờ tổ quốc trong tất cả những trận đá bóng của đội nhà. Phần thưởng của nhiệm vụ này là tấm vé mời trong mỗi trận đấu và một ghế trong ban nhạc diễu hành của trường. Gần như lần nào tôi cũng ngồi cạnh cậu bạn thổi kèn clarinet, một người có nhiều điểm giống tôi. Tôi không biết cậu ta họ gì, chỉ biết là cũng tên Steven. Anh bạn này gầy gò, nhút nhát và hoàn toàn xa lạ với tôi và với đa số những học sinh khác trong trường.

Vào những năm 60 thế kỷ trước, vị trí cuối cùng mà bạn mong muốn trong một trận đá bóng là ở ban nhạc hay tổ cầm cờ. Nhưng với cân nặng khoảng 55 kg, cả tôi và anh bạn Steven kia đều không có cơ hội được kết nạp vào đội bóng. (Kể cả khi to khỏe nặng cân hơn thì chúng tôi cũng chẳng có "cửa", bởi vì không có năng khiếu thể thao.) Giống như tôi, Steven kia cũng chẳng hẹn hò được cô gái nào trong trường và chúng tôi cũng không phải là học sinh khá giỏi hay có điểm nổi bật gì. Trong thực tế, thành tích học kỳ tốt nhất của anh chàng Steven kia là ngoi lên được hạng trung bình. Dĩ nhiên trong trường, từ giáo viên đến học sinh chẳng mấy ai biết đến anh bạn Steven này, tuy vậy bạn thì biết đấy, vì tên tuổi của anh sau này xuất hiện ở 5 trong 10 bộ phim có doanh thu cao nhất trong mọi thời đại. Thực tế ở Mỹ, hoặc bất cứ nơi nào trên thế giới, hỏi có bao nhiêu người không biết đến cái tên Steven Spielberg?

20 năm sau khi tôi tốt nghiệp, một hôm mẹ gọi điện cho tôi và bảo rằng Steven Spielberg là một trong những bạn học của tôi ở trường Trung học Arcadia. Tôi đáp lại là không thể có chuyện như vậy, tôi biết hầu hết học sinh ở trường Arcadia vào thời đi học và không có lý nào tôi lại không biết Steven Spielberg. Thế là mẹ tôi bảo tôi hãy xem lại danh sách cựu học sinh ở trường. Khi nhìn thấy tên Steven Spielberg cùng với bức ảnh chân dung của anh thì tôi "té ngửa", chính là anh chàng Steven lặng lẽ ngày nào vẫn ngồi cạnh tôi

trong mỗi trận đá banh. Mấy tháng sau, khi chúng tôi tình cờ gặp nhau, tôi nói, *"Steven, giá như tôi biết trước!"* và anh trả lời, *"Steven, giá như tôi biết trước!"*.

Về phần mình, tôi tốt nghiệp phổ thông với thành tích làng nhàng trên trung bình một chút. Suốt trong những năm trung học, tôi chẳng có gì nổi bật cả. Sáu năm đầu sau khi tốt nghiệp đại học vào năm 1970, tôi còn trượt dài với 9 công việc khác nhau nữa. Nếu tôi đặt bút viết tiểu sử nghề nghiệp của mình vào tháng 4 năm 1976 thì nó sẽ như thế này:

Tốt nghiệp đại học năm 1970

Năm	Công việc & mức lương	Thời gian (tính theo tháng)	Kết quả
1971	Thứ nhất, 600 đô/tháng	4	Bỏ việc
1971	Thứ hai, tự kinh doanh	8	Thất bại
1972	Thứ ba, 1000 đô/tháng	9	Bị sa thải
1973	Thứ tư, 1000 đô/tháng	9	Bỏ việc
1974	Thứ năm, 1100 đô/tháng	5	Bỏ việc
1974	Thứ sáu, tự kinh doanh	9	Thất bại
1975	Thứ bảy, 1000 đô/tháng	4	Bị sa thải
1975	Thứ tám, 1100 đô/tháng	4	Bỏ việc
1976	Thứ chín, 1500 đô/tháng	4	Bỏ việc

Như bạn có thể thấy, thu nhập của tôi giữa công việc thứ hai và thứ tám chỉ chênh nhau có 100 đô/tháng, chưa bằng một nửa mức tổng thu nhập bình quân của một gia đình ở Mỹ. Trung bình, cứ sáu tháng tôi lại đổi việc một lần. Như vậy đủ để kết luận là tôi thậm chí không phải "bình thường" mà là "dưới mức bình thường".

Tuy vậy, công việc thứ mười của tôi lại kéo dài tới 20 năm, cùng với sáu đối tác khác, tôi bán được hơn 1 tỷ đô sản phẩm và sáng lập nên không ít công ty trị giá hàng triệu đô, cũng như góp phần tạo ra hơn 40 triệu phú khác. Sau khi biết tôi đổi việc đến tám lần thì bạn sẽ không còn chút lòng tin rằng công việc thứ mười của tôi sẽ mang về cho tôi 500 ngàn đô một tháng, phải không nào? Thế mà mọi chuyện lại xảy ra đúng như vậy.

VẬY ĐIỀU GÌ ĐÃ XẢY RA?

Điều gì đã biến một Eugene Orowitz đội sổ trong trường phổ thông thành một Michael Landon hiển hách ngày hôm nay? Điều gì đã biến một Steven Spielberg vô danh tiểu tốt, một học sinh dưới trung bình thành nhà đạo diễn vĩ đại nhất trong lịch sử Hollywood? Và điều gì đã giúp Steven Scott tôi từ một kẻ thất bại thảm hại trong công việc và tài chính thành một doanh nhân thành đạt có trong tay hàng chục triệu đô? Hay nói một cách khác, điều gì đã giúp ba anh chàng "kém cỏi" này trở thành những người có thể nói là đã đạt được những ước mơ lớn nhất trong đời?

Câu trả lời, may thay, thật vô cùng đơn giản. Đó là cả ba chúng tôi đều học hỏi những chiến lược, biện pháp và kỹ năng cho phép chúng tôi mơ những ước mơ vượt ngoài sức tưởng tượng trước đây của mình và biến những ước mơ đó thành hiện thực. Và trong cuộc đời mình, khi tôi biết nhiều người đàn ông cũng như đàn bà đạt được những mơ ước không tưởng của họ thì tôi khám phá ra rằng, cũng như Steven Spielberg, Michael Landon và tôi, họ đã làm chủ được những phương pháp đó, những kỹ năng và chiến lược mà bất cứ ai cũng có thể học được và sử dụng thành thạo.

CÒN TUYỆT HƠN THÀNH CÔNG TRONG KINH DOANH VÀ TIỀN BẠC

Những phương pháp và kỹ thuật hiện thực hóa ước mơ này có thể áp dụng vào bất cứ lĩnh vực quan trọng nào trong cuộc sống. Chúng cho phép bạn đạt được những mong ước trong các mối quan hệ, sở thích và niềm đam mê cũng như trong sự nghiệp, kinh doanh và tài chính cá nhân. Tôi đã sử dụng chúng một cách hiệu quả để cải thiện mối quan hệ vợ chồng, thắt chặt tình cảm với 6 đứa con tôi và trong cả tình bạn nữa. Tôi cũng sử dụng chúng để thành công trong việc viết sách và đạo diễn chương trình tivi, trong công tác tiếp thị và trong bất cứ khía cạnh nào về mặt kinh doanh và tài chính. Tôi tiếp tục sử dụng những bí quyết này hàng ngày.

Tại sao tôi kể cho bạn nghe câu chuyện có thật về Michael Landon và hai người có tên Steven? Để chứng tỏ với bạn rằng những người bình thường nhất cũng có thể đạt được những ước mơ xa vời nhất. Bạn hãy nhớ rằng, trên rất nhiều phương diện, cả ba chúng tôi đều là những người "dưới mức trung bình". Ngay bây giờ, bạn có thể có điểm xuất phát tốt hơn Michael Landon, Steven Spielberg và Steven Scott để vươn tới ước mơ của mình.

Chắc bạn không khỏi nảy ra suy nghĩ, *"Khoan đã, điều đó chỉ đúng với ba người các ông thôi, chắc gì đã đúng với vô vàn những người khác"*. Không phải thế! Như Zig Ziglar đã chỉ ra trong những công trình nghiên cứu mà ông thực hiện với hơn 300 danh nhân từ cổ chí kim, có hơn 75% trong số đó đạt được những thành tích sáng chói bằng cách vươn lên từ trong nghịch cảnh và điều kiện khó khăn. Hầu như không một ai bước ra từ hoàn cảnh thuận lợi. Thomas Edison chỉ có ba tháng học hành tử tế. Mới 12 tuổi đầu, ông đã phải làm việc toàn thời gian ở đường xe lửa. Ông chưa bao giờ được theo

học những lớp về vi phân/tích phân hoặc vật lý, ấy vậy mà ngày nay loài người tận hưởng đèn điện thắp sáng, những bộ phim hay và máy ghi âm là nhờ ông đã nắm được Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Bill Lear bỏ học từ năm lớp 6 nhưng ông mang lại cho chúng ta máy rađiô trong xe hơi trong khi sách giáo khoa vật lý trung học nói rằng, “Không thể tạo ra loại máy rađiô nhỏ”. Ông cũng cho ra đời chiếc máy bay có hệ thống điều khiển tự động và máy bay kinh doanh đầu tiên mặc dù vào thời của ông, các hãng sản xuất máy bay lớn nhất đều lớn tiếng khẳng định rằng những bước phát triển này là bất khả thi do điều kiện kinh tế. Oprah Winfrey không chỉ có một tuổi thơ khốn khó mà bà còn được sinh ra ở một vùng mà nạn kỳ thị màu da của bà là rào cản lớn nhất cho bất cứ thành tựu nào. Vậy mà xem nào, ngày nay không ai còn lạ gì người dẫn chương trình nổi tiếng nhất thế giới Oprah Winfrey cả. Chúng ta có thể kể ra rất nhiều người, đàn ông cũng như đàn bà, già cũng như trẻ, đạt được ước mơ lớn nhất của đời mình, bất chấp hoàn cảnh xuất thân của họ có tồi tệ đến mức nào.

Vì thế, dù bạn tự xếp hạng mình ở đâu, tài năng của bạn ra sao, khả năng của bạn thế nào, ngay lúc này bạn có thể bước trên con đường dẫn bạn đi tới những điều kỳ diệu, trong cả lĩnh vực cá nhân lẫn sự nghiệp. Phải, dù mong muốn của bạn là giảm được 25 kg, kết hôn với người trong mộng, đạt đến đỉnh cao nghề nghiệp hoặc có một gia tài kếch xù..., bạn có thể đạt được tất cả chỉ bằng cách học hỏi và áp dụng Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ vào cuộc sống thường ngày.

MỘT VÀI NGƯỜI TÌM ĐẾN TÔI VỚI NHỮNG GIẤC MƠ “HÃO HUYỀN”

– Một người thợ trang điểm chật vật trong nghề mơ tạo ra dòng

mỹ phẩm của riêng mình.

– Một tư vấn viên về hôn nhân ước mang tiếng cười hạnh phúc đến cho hàng triệu gia đình thay vì chỉ vài trăm.

– Một giảng viên đại học mong muốn dạy cho học viên đủ mọi lứa tuổi phương pháp học tập hiệu quả.

– Một nhà tạo mẫu tóc mơ về một ngày, những sản phẩm dưỡng tóc của cô được bày bán trong tất cả các cửa hiệu lớn nhỏ ở Mỹ.

– Một chuyên gia về giảm cân mong muốn giúp đỡ những người béo phì giảm cân để họ lấy lại sức khỏe và sự tự tin.

Đó là những người tìm tới thổ lộ với tôi những ước mơ thầm kín của họ, nhưng chẳng dám hy vọng rằng những ước mơ ấy sẽ thành sự thật. Tuy vậy, bằng cách phổ biến Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ, tôi và các đồng nghiệp của mình đã biến những ước mơ ấy thành hiện thực, gần như... chỉ sau một đêm. Chuyên gia trang điểm Victoria Jackson đã tạo ra dòng mỹ phẩm của mình với hơn một trăm sản phẩm khác nhau, phục vụ cho hơn một triệu khách hàng và có tổng doanh thu hơn 300 triệu đô. Nhà tư vấn về hôn nhân Gary Smalley đã viết hai quyển sách thành công, tạo ra những cuốn băng video bán chạy nhất, giúp cho hàng triệu cặp vợ chồng tìm được tình cảm nồng ấm và mối quan hệ bền vững suốt đời.

Tiến sĩ Claude Olney chứng kiến khóa giảng dạy về phương pháp học tập của mình được dựng thành video nhiều tập mang tên, *"Ở đâu có ý chí, ở đó có điểm mười"* giúp cho hàng triệu học sinh tiểu học, trung học và đại học biết cách học tập hiệu quả hơn bao giờ hết. Những sản phẩm dưỡng tóc của nhà tạo mẫu tóc Lori Davis đi từ tiệm salon của cô đến từng quầy bán dược phẩm, hiệu tạp hóa và các cửa

hàng khắp nước Mỹ. Sản phẩm của cô còn được nữ ca sĩ Cher làm người mẫu đại diện. Richard Simmons biến ước mơ về "Giải quyết bài toán khẩu phần ăn" của mình thành thực tế giúp hàng triệu người, nam cũng như nữ, giảm cân và lấy lại vóc dáng cân đối. Đó chỉ là một số ví dụ về những người đã làm việc cùng tôi, áp dụng Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ để hô biến những giấc mơ "hoang đường" nhất thành hiện thực muôn màu muôn vẻ.

Phải, ước mơ sẽ trở thành hiện thực, nếu – và chỉ thế mà thôi – bạn biết cách biến nó thành sự thật.

Tôi yêu quý và kính trọng Zig Ziglar không chỉ vì ông là một nhà sư phạm tuyệt vời, một bậc thầy trong việc động viên khích lệ người khác mà ông còn là một con người vĩ đại. Chính ông đã tạo nên một bước ngoặt lớn trong cuộc đời tôi và tôi xin được trích dẫn lời ông trong quyển sách này. Trong những khóa đào tạo của mình, ông đã dẫn dắt học viên của mình tiến hành những bài tập thực hành đơn giản, dễ dàng mà đầy sức mạnh. Và tôi muốn noi gương ông bằng cách đề nghị bạn trả lời ba câu hỏi sau:

1. Bạn có tin là bạn có thể làm một việc cụ thể nào đó trong hai tuần tới khiến cho cuộc sống của bạn, gia đình bạn hay công việc làm ăn của bạn xấu đi?

___ Có

___ Không

2. Bạn có tin là bạn có thể làm một việc cụ thể nào đó trong hai tuần tới khiến cho cuộc sống của bạn, gia đình bạn hay công việc làm ăn của bạn tốt hơn?

___ Có

___ Không

3. Bạn có tin là mỗi sự lựa chọn đều dẫn đến một hệ quả nào đó?

___ Có

___ Không

Nếu bạn trả lời "có" cho tất cả ba câu hỏi trên, tôi xin chúc mừng bạn đã đạt điểm tuyệt đối. Quan trọng hơn, khi trả lời như thế, bạn muốn nói rằng, *"Tôi không đặt nặng vấn đề quá khứ của tôi tốt xấu thế nào. Tôi cũng không màng đến hoàn cảnh hiện tại của mình khó khăn ra sao. Điều quan trọng là tôi luôn có thể làm một điều gì đó ngay bây giờ khiến cho tương lai của tôi tốt hơn hoặc xấu đi... và đó là sự lựa chọn của tôi".*

Phải, sự lựa chọn thật sự thuộc về bạn! Nếu bạn lựa chọn việc học những nguyên lý, kỹ thuật và chiến lược của Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ rồi bắt tay vào áp dụng chúng trong cuộc sống, bạn sẽ chinh phục được những ước mơ cao đẹp.

CHƯƠNG 3

ĐIỀU GÌ NGĂN CẢN HẦU HẾT MỌI NGƯỜI KHÔNG ĐẠT ĐƯỢC ƯỚC MƠ CỦA MÌNH?

Bạn giống như một tên lửa bị kẹt lại ở bệ phóng còn ước mơ của bạn thì xa vời như mặt trăng không thể nào với tới.

Nếu bạn từng xem bộ phim "Apollo 13" hoặc nếu bạn đủ tuổi để nhớ rằng mình đã chứng kiến cảnh phóng con tàu vũ trụ Apollo, bạn sẽ nhớ cảnh những quả tên lửa khổng lồ mang tên Saturn V được phóng lên không trung. Trong chương trình nghiên cứu không gian Apollo, Saturn V là loại tên lửa lớn nhất và mạnh nhất mà nước Mỹ từng chế tạo. Nó cao bằng một tòa nhà 36 tầng, có gắn 5 động cơ cực mạnh, mỗi động cơ có thể tạo ra một lực đẩy mạnh gấp 20 lần so với động cơ của chiếc máy bay Boeing 747. Phối hợp với nhau, năm động cơ này phát ra một lực đủ mạnh để nhấc bổng 3.700 chiếc xe hơi xếp chồng lên nhau ra khỏi bệ phóng.

Dù tôi có dùng lời lẽ đao to búa lớn như thế nào để miêu tả sức mạnh của những động cơ này, thì cũng không thể chuyển tải được sự kỳ vĩ của cảnh tượng phóng tàu vũ trụ vào không gian. Khi những động cơ này được kích hoạt, nó tạo ra một tiếng nổ long trời lở đất ví như hàng ngàn tiếng sấm rền làm cho mặt đất vặn mình rung chuyển dữ dội trong phạm vi vài cây số. Khi tên lửa có kích thước bằng một tòa nhà 36 tầng ấy rời khỏi bệ phóng, thoạt đầu nó bay từ từ rồi tăng tốc rất nhanh kéo theo một đám bụi khói tầng tầng lớp lớp cho đến khi nó bay vút lên khỏi tầm mắt. Quả thật, gần như không thể nào tưởng tượng nổi sức mạnh của những động cơ này.

Bây giờ, bạn hãy mường tượng trong tâm trí, hình ảnh bạn đứng cạnh tên lửa Saturn V nằm im trên bệ phóng. Khi bạn ngước mắt nhìn lên cấu trúc cao ngất trời của nó, bạn ráng nhướn cổ để nhìn thấy hình ảnh con tàu vũ trụ, ở tuốt trên cao, sẽ bay lên mặt trăng mang theo ba phi hành gia dũng cảm. Và rồi bạn nhìn xuống năm động cơ đồ sộ phía dưới tên lửa. Tên lửa đang đứng đó, động cơ đã sẵn sàng hoạt động, một nguồn năng lượng dữ dội đang chờ được giải phóng.

Bạn của tôi, bạn cũng giống như tên lửa Saturn V đấy, ngoại trừ một việc là bạn có tới bảy động cơ khổng lồ, những động cơ mạnh nhất chưa từng được lắp đặt vào bất kỳ một cỗ máy nào. Thật sự, những động cơ của bạn mạnh đến nỗi chúng có khả năng bứt tung mọi xiềng xích của trọng lực để phóng bạn đến tận mặt trăng, thậm chí còn xa hơn nữa, đến những nơi chứa đựng những mơ ước vĩ đại nhất của bạn, nơi hiện thực hóa tất cả những khát vọng cháy bỏng nhất mà con người có thể có. Đã có nhiều ước mơ như vậy được tìm thấy và mang về trái đất bởi những con người đặc biệt nhờ họ học được cách thức khởi động tên lửa của mình. Đó là nơi một cô gái da đen bé nhỏ quê ở Mississippi trở thành người dẫn chương trình truyền hình thành công nhất và được ưa chuộng nhất trong lịch sử ngành giải trí. Đó là nơi một chàng trai chỉ có ba tháng cắp sách tới trường thắp sáng cả thế giới bằng nguồn điện năng. Đó là nơi một cô gái vừa mù vừa điếc làm rung động con tim và khối óc của hàng triệu người để phấn đấu cho một tương lai tốt đẹp hơn.

Vậy những ước mơ tuyệt đẹp nào đang chờ đón bạn ở đó? Đó là nơi một cuộc hôn nhân rạn nứt có thể trở thành viên ngọc lung linh tỏa sáng giống như trong tâm tưởng của mỗi cô gái trẻ về cuộc sống hạnh phúc với chàng hoàng tử của lòng mình. Đó là nơi một người đàn ông có thể trở thành người chồng, người cha hết lòng yêu thương vợ con. Đó là nơi mà đàn ông cũng như đàn bà có thể tạo dựng sự

nghiệp như họ hằng mong muốn. Đó là nơi tràn ngập những thứ mà đồng tiền có thể mua được, và quan trọng hơn, còn có cả những thứ mà đồng tiền không thể mua được. Một tin vui là bạn hoàn toàn có thể đến được nơi đó giống như tôi đã và đang đến. Bạn có thể đi đến nơi đó bất cứ khi nào bạn muốn. Nhưng bạn sẽ không thể đến được chỉ bằng cách nhảy thật cao đâu. Bạn cần phải bước lên tên lửa Saturn V của bạn để được phóng lên. Điều đáng mừng là tên lửa của bạn lúc nào cũng sẵn sàng trên bệ phóng, được nạp đầy nhiên liệu và chỉ chờ dịp để phóng bạn vào khoảng không gian mơ ước của mình.

Tuy vậy, đáng buồn là ở chỗ, quả tên lửa sẽ nằm ỳ, vĩnh viễn không bao giờ phóng lên cho đến khi bạn làm được hai điều – đúng hai điều mà 95% người không bao giờ làm. Thứ nhất, bạn phải nhận ra sáu sợi dây xích đang trói chặt bạn ở bệ phóng, và nếu bạn muốn phóng tên lửa lên trời, bạn buộc phải chặt đứt cả sáu sợi dây xích đó. Thứ hai, bạn phải kích hoạt cả bảy động cơ trong quả tên lửa đó.

Bạn đừng nghĩ rằng, *"Ôi chao, thế chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi không thể chặt đứt sáu sợi dây xích và kích hoạt bảy động cơ đó?"*. Tôi xin hứa với bạn là bạn có đủ công cụ trong tay để làm hai việc đó. Mỗi ngày bạn khởi động và điều khiển chiếc xe hàng trăm mã lực của mình chỉ đơn giản bằng cách vặn chìa khóa xe. Bạn đâu cần phải có năng khiếu, tài giỏi hay thông minh sáng chói để làm được việc đó. Bạn chỉ cần biết cách đút chìa khóa vào đâu và vặn theo chiều nào. Tôi sẽ chỉ cho bạn cách bấm nút khởi động bảy động cơ này. Còn nói về những sợi dây xích, bạn không cần phải tài năng ghê gớm gì mới sử dụng được máy cưa. Tất cả những điều bạn cần là tìm ra chỗ để đặt lưỡi cưa bén vào. Tôi cũng sẽ giúp bạn điểm mặt chỉ tên những sợi dây xích đang ghì chân bạn và đặt máy cưa phù hợp vào tay bạn.

Khi tôi nói với mọi người về hai bước này, nhiều người bĩu môi

hoài nghi, *"Ông nói chuyện dễ như trở bàn tay vậy! Nếu dễ dàng đến thế, sao chẳng có mấy người đạt được mơ ước của mình?"*. Phải, đơn giản thật đấy nhưng không dễ dàng chút nào. Đơn giản là vì nó không phức tạp, nhưng không hề dễ dàng bởi vì nó đòi hỏi nỗ lực vượt bậc của bản thân trong việc thể hiện sự chân thật, tính chính trực và quyết tâm học hỏi và áp dụng Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Thật sự, tất cả những điều này đủ giản đơn để bất cứ ai thật lòng muốn chặt đứt xích xiềng và kích hoạt động cơ đều có thể làm được. Nhưng bạn cần dành thời gian để học và quyết tâm thực hiện các chiến lược, kỹ thuật mà tôi sẽ chia sẻ với bạn trong những chương sau.

Một trong những người khai thác dầu mỏ thành công nhất trong mọi thời đại là Frank Phillips. Ngay trước khi Thế chiến thứ nhất bùng nổ, Frank và người anh trai đã tìm đủ nguồn dầu để dựng lên một đế chế mang tên Phillips Petroleum và trở thành hai người giàu nhất trong thời của mình. Và đây là điều thú vị nhất: không một ai trong hai anh em từng học về địa chất. Thật ra, cả hai còn chưa từng bước qua ngưỡng cửa đại học. Frank từng là một anh thợ cắt tóc. Ông cưới con gái một ông chủ nhà băng và vào làm việc ở ngân hàng của cha vợ ở bang Iowa. Ông không có trình độ học vấn, cũng chẳng qua trường lớp đào tạo nào để có khả năng phát hiện ra mỏ dầu và gây dựng một tập đoàn dầu mỏ hùng mạnh. Người anh trai của ông cũng thế. Nhưng họ đã cưa đứt được cả sáu sợi dây xích đang trói chân họ, rồi cho nổ tất cả bảy động cơ, những việc còn lại đã đi vào lịch sử.

Giống như Helen Keller và Oprah Winfrey, Frank Phillips và Thomas Edison, Michael Landon và Steven Spielberg, bạn cũng có tên lửa Saturn V của riêng mình, đã được nạp đầy nhiên liệu và sẵn sàng phóng lên mặt trăng và xa hơn nữa… để đi tìm mơ ước của bạn và đưa nó về trái đất. Cũng giống như tất cả những người thành công đi

trước, bạn đang ngồi trên bệ phóng của mình. Họ đã chặt được xiềng xích và kích hoạt động cơ. Bây giờ đến lượt bạn. 10, 9, 8... 2, 1, nào ta hãy bay lên!

Phần 2
CHẶT ĐỨT SÁU SỢI DÂY XÍCH

CHƯƠNG 4

SỢI DÂY XÍCH THỨ NHẤT: BẠN ĐƯỢC LẬP TRÌNH SẴN SỰ TẦM THƯỜNG

Từ khi còn bé,

bạn đã được mặc định là xoàng xĩnh.

Theo học khoa Tâm lý từ những năm 1960, một người bạn của tôi tham gia vào một cuộc nghiên cứu, trong đó họ chích điện vào lũ chuột thí nghiệm mỗi khi chúng cố lấy thức ăn từ trong khay. Chẳng bao lâu sau, chúng không còn dám xớ rớ đến gần khay thức ăn nữa vì sợ bị điện giật. Sau đó, người ta ngắt nguồn điện và đặt nhiều thức ăn hấp dẫn hơn vào khay. Nhưng lũ chuột tuyệt nhiên không dám đến gần. Thời gian trôi qua, chúng thà chết đói chứ không dám liều mạng đến gần khay kiếm chút thức ăn vì sợ bị chích điện.

Tương tự như vậy, bạn có thể hình dung con người chúng ta, nhìn chung, cũng bị "lập trình" bởi những sự việc trong quá khứ để đi đến chỗ chấp nhận cái đói, thậm chí cái chết chứ không dám đối đầu với nỗi sợ hãi một lần nữa? Đó chính là điều đã xảy ra với những chú chuột ở trên. Bất cứ lúc nào, chúng cũng có thể quay lại khay thức ăn để thưởng thức những món ăn ngon lành, để lại béo tốt và trở về với

cuộc sống bình thường. Nhưng mà chúng, thà chết đói, chứ không dám thử lấy một lần. Ghê gớm thay sức mạnh của những chương trình tiêu cực!

Lần đầu tiên tôi được nghe Zig Ziglar nói chuyện là cách đây 20 năm, ông kể cho tôi nghe hai câu chuyện. Câu chuyện thứ nhất là về những con bọ chét và câu chuyện thứ hai là về loài voi. Ông nói rằng, nếu bạn cho những con bọ chét vào một cái lọ cổ thấp thì chúng sẽ lập tức nhảy ra ngoài. Tuy vậy, khi bạn đậy nắp lọ lại, lúc đầu chúng sẽ nhảy điên cuồng, nhưng chẳng mấy chốc chúng sẽ bỏ cuộc. Sau đó, khi bạn mở nắp ra, bạn nghĩ lũ bọ lập tức nhảy ra ngoài ư? Không đâu, chúng sẽ ở lỳ dưới đáy lọ... và không bao giờ cố gắng thoát khỏi lọ nữa. Giống như loài chuột, chúng bị lập trình bởi những giới hạn trong quá khứ để chấp nhận rằng những giới hạn ấy sẽ tồn tại mãi trong tương lai.

Phải, ngu ngốc làm sao những loài vật bé nhỏ. Một con voi có bộ não lớn hơn và chắc chắn thông minh hơn nhiều so một con bọ chét hay một con chuột. Vậy mà các đoàn xiếc vẫn huấn luyện voi con bằng cách xích chúng vào một cái cột được cắm chặt xuống đất. Chú voi con nhanh chóng hiểu rằng, mỗi khi nó cảm nhận được sợi dây thừng quấn quanh cổ mình và bị sợi dây kéo giật lại thì nó không đi xa được nữa. Lớn lên một chút, chú voi có thể dễ dàng nhổ bật cái cột, tựa như ta bứng một cây con, nhưng chẳng bao giờ nó thử làm chuyện này, bởi vì nó đã yên trí rằng, mỗi khi có sợi dây thừng quấn vào cổ và bị kéo giật lại thì nó phải dừng lại thôi.

Nghe những câu chuyện trên tôi không khỏi thấy buồn cho loài bọ chét và những chú voi, tôi còn buồn hơn cho những con chuột khốn khổ. "Chương trình" mà chúng tự lập ra kia đã dẫn chúng đến chỗ bị bỏ đói, bị chết và bị tước đoạt tự do một cách ngớ ngẩn. Tuy vậy,

những câu chuyện này cũng không thể nào so sánh được với tấn bi kịch giáng xuống đầu hàng trăm triệu học sinh Mỹ đã phải trải qua hệ thống giáo dục lạc hậu già cỗi từ những năm 1940, mà tôi là một trong số đó. Giống như loài bọ chét, chuột và voi, bạn được lập trình sẵn bởi các thầy cô giáo, huấn luyện viên, bạn bè và thậm chí các bậc cha mẹ để đi đến chỗ tin rằng bạn chỉ là một kẻ thường thường bậc trung. Và khi là một đứa trẻ chẳng có gì đặc biệt, bạn dần dần tin rằng mình chỉ có thể làm được những việc xoàng xĩnh. Mặc dù những người góp phần vào việc lập trình bạn không hề có chủ ý, tiếc thay nó lại có sức mạnh vô cùng to lớn.

Vào lúc bạn tốt nghiệp phổ thông thì não của bạn đã "chạy" trơn tru và thông suốt một chương trình toàn diện cho sự tầm thường, và từ lúc ấy hầu như ai trong chúng ta cũng có khuynh hướng không thể thay đổi là chấp nhận cái tầm thường, cái xoàng xĩnh là điều tốt nhất mà chúng ta có thể đạt được trong tất cả các lĩnh vực trong cuộc sống. Chúng ta chấp nhận một cuộc hôn nhân tàm tạm và những mối quan hệ hời hợt mà không phấn đấu để có đời sống tình cảm phong phú, chất lượng hơn. Chúng ta chỉ thực hiện những yêu cầu tối thiểu trong công việc mà không một lần thử phá kỷ lục của người đi trước. Chúng ta không dám mạo hiểm, không dám đưa các ý tưởng vào kinh doanh bởi vì chúng ta thật sự tin rằng mình không có khả năng vượt qua những thách thức lớn để đạt được những thành tích nổi bật, phi thường.

Trong khi cái chương trình mà tôi gọi là "tầm thường hóa" này không khiến ai bị chết đói, nó lại gây ra những hậu quả tồi tệ cho hàng chục triệu, thậm chí hàng trăm triệu người với kiểu "sống mòn". Thử hỏi, mỗi ngày có bao nhiêu cặp vợ chồng lôi nhau ra tòa ly dị bởi họ không có một tầm nhìn xa, không có sự tự tin và không biết cách biến việc góp gạo thổi cơm chung tầm thường hay tệ hại thành một cuộc

sống lứa đôi đầy ắp tiếng cười. Bi thảm không kém, nhiều đôi uyên ương "cơm không lành canh không ngọt" nhưng vẫn phải cắn răng chịu đựng nhau trong nhiều năm hoặc cả đời người, chỉ vì họ không nghĩ rằng mình có thể làm điều gì đó để chuyển mối quan hệ mệt mỏi, đầy mâu thuẫn này thành một cuộc sống tràn đầy tình thương yêu như họ hằng mong muốn.

Còn về học vấn thì sao? Hơn nửa số sinh viên ghi danh vào đại học nhưng không bao giờ tốt nghiệp nổi. Họ cũng bắt đầu với bao mơ ước dạt dào của tuổi trẻ, nhưng lại sớm bỏ cuộc vì đã quen với cách nghĩ rằng họ chẳng có tài cán gì để vươn tới những đỉnh cao. Nhiều người kiếm được mảnh bằng đại học ở một lĩnh vực mà họ không ưa thích, chỉ vì họ không nghĩ rằng mình đủ giỏi để học ngành khác.

Trên đời có biết bao nhiêu người ngừng theo đuổi công việc mơ ước của mình, không phải vì họ thích một công việc khác, mà vì họ nghĩ đó là công việc tốt nhất mà họ làm được, xét trên các yếu tố khả năng, điều kiện và hoàn cảnh. Các cuộc khảo sát cho biết có đến 85% người lao động muốn đổi sang công việc khác hoặc ngành nghề khác nhưng cũng giống như loài bọ chét, chuột hay voi, họ không thể thoát khỏi một nơi mà những sự việc trong quá khứ đã "ấn" họ vào đấy.

Tôi hy vọng bạn bắt đầu nhận ra tác hại ghê gớm của sợi dây xích lập trình sẵn cho sự tầm thường. Nó neo chặt bạn lại, không cho bạn cơ hội giải phóng năng lượng của mình để chạm tới những ước mơ.

Trước khi để cho cảm giác thất vọng xâm chiếm bạn, hãy cho phép tôi chia sẻ với bạn rằng, tất cả những người mà tôi quen biết đều từng bị cột chặt vào sợi dây xích đó, ít nhất là trong một khoảng thời gian. Lee Iacocca, Steven Spielberg, Michael Landon và cả tôi Steven Scott, chúng tôi đều đã bị đóng đinh trong khuôn khổ của sự

tầm thường.

Bạn biết đấy, thời trung học, tất cả chúng ta đều bị các thầy cô, huấn luyện viên, cha mẹ, bạn bè và tệ hơn cả là chính bản thân mình đánh giá chỉ với ba tiêu chuẩn đo lường: điểm số, sự nổi tiếng và năng khiếu thể thao. Nếu chúng ta không đạt toàn điểm 10 trong các kỳ thi, không được nhiều người biết đến, không có thành tích thể thao nổi bật thì chúng ta cho rằng mình rốt cuộc cũng chỉ là một kẻ trên dưới mức bình thường. Và từ giây phút đó, chúng ta chấp nhận và tiếp tục dùng thước đo này cho chính mình. Thậm chí chúng ta không dám nghĩ đến những thành quả phi thường. Chúng ta đề ra những mục tiêu thấp kém bởi vì chúng ta nghĩ dù cố mấy mình cũng chỉ làm được đến thế mà thôi.

Kết cục, chúng ta đặt số phận của mình vào tay kẻ khác. Đó có thể là ông chủ ta, ngân hàng hoặc vợ/chồng ta. Chúng ta nghĩ những chiếc xe hơi hào nhoáng như Rolls-Royces và những ngôi biệt thự lộng lẫy nguy nga là dành riêng cho một loại người "tầm cỡ" như Steven Spielberg, Bill Gates hoặc Lee Iacocca, chứ không dành cho những người bình thường như ta. Chúng ta nghĩ hạnh phúc chỉ đến với sự kết hợp giữa thiên tài và mỹ nhân chứ không đến với những cặp vợ chồng bình thường như ta. Chúng ta nghĩ cánh cửa trường đại học y, luật hoặc bách khoa danh tiếng chỉ mở ra cho những người có chỉ số thông minh cao, chứ không đón chào ta và con cái ta. Chúng ta tin rằng những công ty hùng mạnh được xây dựng bởi những doanh nhân đại tài, đã thuộc hạng con dòng cháu giống lại được thần may mắn bảo trợ, còn bản thân ta thì không thể tay trắng làm nổi cơ đồ.

Bạn thân mến của tôi, đây toàn là những điều giả dối cả. Thế mà chúng ta đã tin vào những điều sai lạc này trong một thời gian dài và cho phép nó lập trình cách nghĩ và cách sống của bản thân mình.

Thậm chí các vận động viên, những nhà nghiên cứu y học và các nhà khoa học cũng để cho những thành tựu của mình bị giới hạn bởi những chương trình sai lầm hoặc tiêu cực. Các nhà khoa học từng tuyên bố rằng con người không thể chạy được một dặm (khoảng 1,6 km) dưới 4 phút, rằng đó là cái ngưỡng mà sức người không thể vượt qua. Kết quả là trong nhiều năm liền, tất cả các vận động viên điền kinh chỉ cố hết sức để chạy 1 dặm trong vòng bốn phút, không hơn không kém. Dù gì thì đây cũng là giới hạn về thể chất kia mà. Rồi đến một ngày, một người đàn ông tên là Roger Bannister đã chạy một dặm mà chưa đến 4 phút. Thế là một khi có người vượt qua được mốc 4 phút đó thì các vận động viên khác trên thế giới cũng làm được.

Liệu có phải tất cả những người này đã tìm được một loại thuốc thần kỳ giúp họ đạt được tốc độ của siêu nhân? Hay cơ thể họ được thiết kế lại để phá mức giới hạn "không thể vượt qua"? Không hề có chuyện như vậy, họ chỉ đơn giản lập trình lại bản thân mình, dẹp bỏ chương trình thần kinh đã hạn chế thành tích của họ trong sự nghiệp thể thao.

Các kỹ sư hàng không Mỹ đều đã nhất trí với nhau rằng không thể chế tạo một chiếc máy bay loại nhỏ với chi phí dưới 100 triệu đô, thế nên họ chẳng bận tâm đến việc thử đi ngược lại "sự thật hiển nhiên" ấy. Vậy mà Bill Lear tạo ra được một mô hình máy bay như vậy chỉ với giá 10 triệu đô, có lẽ vì ông không được lập sẵn chương trình như các kỹ sư thông thái trong các hãng sản xuất máy bay khổng lồ trên thế giới.

Giới nghiên cứu y khoa từng phán một câu rằng bệnh nhiễm khuẩn là căn bệnh "không có thuốc chữa" cho đến khi một bác sĩ tên là Jonas Salk bỏ qua nhận định ấy và đẩy căn bệnh nhiễm khuẩn vào

trong quá khứ. Nhờ khám phá của bác sĩ Salk mà giới y khoa rút ra được bài học: *"Không bao giờ nói không thể"*.

Như tôi đã nói ở phần đầu chương, tất cả chúng ta đều được lập trình sẵn sự tầm thường. Nhưng cũng giống như Roger Bannister, Bill Lear và Jonas Salk, chúng ta có thể học cách liên tục chặt đứt sợi dây xích đáng sợ về sự tầm thường này mỗi khi nó hiện ra.

Bây giờ câu hỏi được đặt ra: *Làm thế nào cắt rời sợi dây xích độc hại đó và hành động kiên quyết mỗi khi nó can thiệp vào cuộc sống của bạn?* Thật đáng mừng, điều này dễ hơn những gì bạn nghĩ rất nhiều. Chỉ cần bạn tỉnh táo nhận ra một thực tế bị chôn vùi từ lâu và có sự điều chỉnh tương ứng trong thái độ và hành vi của bạn. Đồng thời, hãy dành ra mỗi tuần vài phút để tham gia vào một trong những hoạt động mạnh mẽ nhất mà bạn được biết.

THỨC TỈNH VÀ ĐIỀU CHỈNH THÁI ĐỘ

Thức tỉnh

Bước đầu tiên trong việc chặt đứt xiềng xích là bạn phải thức dậy sau cơn mê dài. Tôi không có ý muốn nói đến sự giác ngộ về mặt tâm linh, mà chỉ đơn giản là việc nhận thức được vấn đề. Đầu tiên, bạn hãy mở to mắt trước thực tế rằng mình đã được lập trình sẵn sự tầm thường. Có phải khi bạn mơ tưởng về một thành công tột bậc, dù là trong kinh doanh, cuộc sống gia đình hay bất cứ lĩnh vực nào, bạn nghĩ đến một ai khác, chứ không phải là bạn? Hiểu rõ bản thân mình đã bị dán nhãn "tầm thường" là bước đầu tiên trong việc thức tỉnh mà tôi đang nói đến.

Kể cả khi bạn đã được lập trình sẵn sự tầm

thường, hãy nhớ rằng bạn được thiết kế và tạo ra để làm những chuyện phi thường.

Bước tiếp theo thậm chí còn quan trọng hơn. Bạn phải nhận ra một sự thật rằng, mặc dù bạn chỉ là một người bình thường, bạn hoàn toàn có khả năng thực hiện những điều phi thường. Thật vậy, Tạo hóa không phí công tạo ra bạn như một sinh vật tầm thường. Bạn được sinh ra để đạt được những thành tựu phi thường trong tất cả các lĩnh vực cuộc sống. Bạn có thể nghi ngờ lời tôi nói, nhưng đó là sự thật! Cho phép tôi giải thích nghĩa cụm từ "thành tựu phi thường" là gì trước, rồi tôi sẽ chỉ cho bạn thấy bạn đã được trang bị để thành công như thế nào.

Thước đo chính xác của những thành tựu phi thường

Trong quá khứ, những thành tựu thật sự phi thường không được đo đạc chính xác bởi những tiêu chí như điểm số bạn đạt được ở trường, sự nổi trội của bạn so với bạn học cùng lớp hay việc bạn có tài năng thể thao hay không. Ngày nay, những thành tựu phi thường cũng bị đánh giá sai lầm bằng thu nhập hàng tháng của bạn hoặc số tài sản mà bạn đứng tên. Mặc dù những chuẩn mực này nhìn chung thể hiện sự thành công, chúng không phải là thước đo chính xác về chiều cao hoặc chiều sâu của thành đạt.

Nếu luận về điểm số thì cả Steven Spielberg lẫn Michael Landon đều là những học sinh kém. Tuy vậy, không ai có thể phủ nhận rằng họ chính là những học sinh học một biết mười, theo một thước đo chính xác hơn. Cả hai đều tự học và trở thành những học giả xuất sắc trong nghệ thuật kể chuyện và tạo ra những cuốn phim để đời. Như vậy, thước đo chính xác không phải là điểm số trong học bạ của họ

mà là những gì họ đạt được sau khi áp dụng những bài học mà họ đã quan sát và chiêm nghiệm bằng ngôn ngữ của nghệ thuật thứ bảy. Dưới góc nhìn này, họ đúng là những người học trò xuất chúng.

Mẹ Teresa lúc sinh thời chỉ có nguồn thu nhập ít ỏi, của cải cũng chẳng có gì nhiều, vậy mà di sản bà để lại cho chúng ta còn vượt xa tài sản của những tỷ phú giàu nhất thế giới. Thước đo thành công của bà nằm trong ánh mắt yêu thương, biết ơn của những người đàn ông, đàn bà và trẻ nhỏ bất hạnh được mẹ Teresa nuôi dưỡng và chăm sóc suốt cuộc đời mình.

Vợ tôi là một bà nội trợ và là một người vợ, người mẹ tuyệt vời. Thành quả nuôi dạy sáu đứa con nên người của nàng lớn lao hơn tất cả những gì mà tôi đạt được trong sự nghiệp kinh doanh. Thành công của nàng được đo lường bằng cảm giác an toàn, tình yêu thương và sự kính trọng của con tôi dành cho mọi người.

Trong những trường hợp như vậy, chúng ta không thể dùng mức độ giàu có về mặt vật chất để đo lường những thành tựu phi thường được. Thậm chí với cả những người như Steven Spielberg và Oprah Winfrey, những người sở hữu nguồn tài chính dồi dào, thì thước đo thật sự cho thành công của họ chính là tầm ảnh hưởng lớn lao mà họ mang lại cho cuộc sống của hàng triệu người trên khắp hành tinh.

Ngày qua ngày, dù muốn hay không, Oprah vẫn xuất hiện trong chương trình truyền hình quen thuộc, trở thành người bạn đồng hành, người bạn tinh thần thường xuyên và đáng tin cậy, không chỉ với những người thân quen của cô mà còn với hàng triệu người không quen biết vẫn ngày ngày bỏ thời giờ theo dõi những câu chuyện và vấn đề mà cô dẫn dắt.

Steven Spielberg cũng đem đến cho hàng triệu khán giả một món

ăn tinh thần phong phú, và đã có những cống hiến vĩ đại cho thế giới đương đại qua những bộ phim kiệt xuất của ông trong đó có phim *Bản danh sách của Schindler (Schindler's List)*.

Vậy thì làm thế nào để đưa ra một định nghĩa chính xác về cái gọi là "thành tựu phi thường"? Một cách đơn giản và ngắn gọn, **thành tựu phi thường là thành tựu mang lại những lợi ích phi thường về mặt vật chất hoặc tinh thần cho chủ thể hoặc cho người khác.** Hai người thiết lập được mối quan hệ trọn vẹn, đáp ứng được nhu cầu cảm xúc sâu xa nhất của mỗi bên, được gọi là một mối quan hệ phi thường. Cha mẹ sinh con ra, dạy dỗ con biết yêu thương người khác, biết chịu trách nhiệm về tất cả những việc mình làm, bộc lộ những đức tính đáng quý như trung thành, dũng cảm, đáng tin cậy là những bậc cha mẹ phi thường.

Tất cả những điều đó nói lên rằng thước đo thành công của bạn chính là mức độ thỏa mãn nhu cầu mà bạn có thể mang đến cho người khác và cho chính bản thân mình. Trong đời mình, tôi biết rất nhiều người thành công vượt trội trong một hoặc hai lĩnh vực trong cuộc sống, nhưng lại thất bại thảm hại ở những lĩnh vực khác. Bạn có biết bao nhiêu người nắm trong tay hàng triệu đô nhưng lại không mua được niềm vui trong cuộc sống gia đình và thất bại trong việc nuôi dạy con cái không? Và bao nhiêu người thành công trong vai trò làm cha mẹ nhưng lại không gặt hái được gì trong kinh doanh và sự nghiệp riêng? May thay, ai trong chúng ta cũng có thể thành công mỹ mãn trong tất cả những lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống, mà không cần phải hy sinh cái này để có cái kia.

Bây giờ, trước khi bạn đi đến chỗ tin rằng mình có thể đạt đến những ước mơ xa vời nhất trong từng lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống, tôi phải chứng minh rằng bạn đã được trang bị đầy đủ để làm

được điều đó. Nếu tôi nói rằng bạn có khả năng bay nhanh hơn tốc độ âm thanh mà chỉ trao cho bạn một chiếc tàu lượn thì tôi là kẻ nói dối và bạn chớ tin tôi làm gì. Nhưng nếu tôi cũng nói câu đó và đặt bạn ngồi vào một chiếc máy bay siêu âm hiện đại nhất với một phi công lão luyện, thì bạn có những điều kiện cần và đủ để hành động tương xứng với lời tuyên bố của tôi và thậm chí còn hơn thế nữa. Bộ não siêu việt mà Thượng đế trao cho bạn chính là bằng chứng tốt nhất mà tôi có thể đưa ra để chứng minh rằng bạn đã được trang bị tối ưu để đạt được những hoài bão lớn nhất của mình.

Siêu máy tính với những tính năng tiên tiến nhất

Một trong những người bạn của tôi nằm trong nhóm kỹ sư chế tạo ra thế hệ máy tính hiện đại nhất thế giới vào những năm 1970. Thời đó, anh bảo với tôi rằng chiếc máy tính này có thể tiếp nhận một tỷ byte thông tin trong vòng một giây.

Siêu phàm đến thế nhưng chiếc máy tính ấy lại chỉ có thể nhận được một byte thông tin mỗi lần, trong khi não bộ con người có thể nhận được 4 triệu byte thông tin đồng thời từ mắt! Với tốc độ ánh sáng, não bộ của bạn xử lý 4 triệu byte thông tin, vẽ ra bức tranh về cảnh vật xung quanh và tiếp nhận bức tranh ấy trong không gian ba chiều cùng màu sắc và sự chuyển động. Hoạt động này diễn ra vào mỗi thời khắc bạn thức. Bên cạnh đó, não cũng tiếp nhận hàng trăm triệu byte thông tin đến từ các giác quan khác, các bộ phận cơ thể và dây thần kinh của bạn. Quá trình xử lý thông tin này diễn ra với tốc độ ánh sáng và gửi đi hàng triệu yêu cầu cùng lúc! Tôi hy vọng bạn đang nghĩ đến hai chữ “tuyệt vời” ngay bây giờ. (Nếu không, bạn hãy gấp sách lại và đưa cho người khác đọc.)

Bạn có thấy mình đang sở hữu một “công cụ” khủng khiếp đến

mức nào chưa? Hãy hình dung trong tâm trí bạn tòa nhà Empire State Building, một trong những tòa nhà chọc trời cao nhất thế giới và từng là biểu tượng của nước Mỹ. Nếu tất cả các tầng lầu của tòa nhà này (khoảng 100 tầng) được chất đầy những máy tính trung ương, máy tính cá nhân kết nối lại với nhau, chúng vẫn không thể thực hiện nổi khối lượng công việc mà não của bạn xử lý trong tích tắc.

Nếu con người tạo ra máy tính không phải để nó làm thay mình những công việc vớ vẩn thì đấng Tạo hóa cũng không phú cho bạn một bộ não mạnh mẽ như thế chỉ để bạn thực hiện những nhiệm vụ nhỏ nhặt. Người trao cho bạn chiếc "máy tính" ưu việt nhất trên vũ trụ để bạn có thể lập nên những kỳ tích, những điều thật sự vĩ đại.

Nếu bạn lâm vào cảnh túng quẫn và tôi thông báo là vừa chuyển vào tài khoản của bạn 10 triệu đô, bạn sẽ không tin tôi, đúng không? Thế là không có chuyện gì xảy ra cả. Kể cả khi bạn đã có trong tay 10 triệu đô, bạn vẫn tiếp tục sống và hành xử như thể bạn chẳng còn một xu dính túi. Phải, dù tiền đã ở trong tài khoản mang tên bạn thì bạn, cũng như bất cứ người nào khác, cũng chẳng có được lợi lộc gì từ khoản tiền ấy. Chỉ có một cách duy nhất giúp bạn hưởng lợi từ số tiền ấy là (1) tin rằng tôi thật sự chuyển tiền cho bạn và (2) bắt đầu rút tiền ra sử dụng. Điều tương tự cũng xảy ra với chiếc máy tính siêu hạng của bạn. Từ lúc mới sinh ra, bạn đã được trang bị một thứ tài sản mầu nhiệm nhất giúp bạn đạt được những thành tựu phi thường trong từng lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống... nhưng trước hết, bạn phải tin là mình sở hữu công cụ vô giá này rồi bắt tay vào hành động để khai thác tiềm năng của nó.

Điều chỉnh thái độ sống

Bây giờ, một khi đã nhận thức rõ rằng bạn có đầy đủ điều kiện để

thực hiện bất cứ kỳ tích nào trong từng lĩnh vực quan trọng của cuộc sống, bạn cần điều chỉnh thái độ của mình cho phù hợp với quan điểm mới mẻ này.

Quay lại ví dụ 10 triệu đô trong tài khoản của bạn, hãy tưởng tượng mọi chuyện sẽ đáng tiếc biết bao nếu bạn ngồi trên đống tiền đó mà không đầu tư một đồng nào để sinh lợi, chỉ vì bạn đã bị lập trình sẵn rằng bạn nghèo rớt mồng tơi và vì bạn chưa bao giờ thay đổi cách nghĩ của mình cho tương xứng với một người bỗng dưng sở hữu 10 triệu đô. Không có sự thay đổi trong thái độ sống, bạn sẽ vẫn tiếp tục hành xử như một kẻ khố rách áo ôm. Hãy nghĩ đến tất cả những điều tốt đẹp mà gia đình, bạn bè, các tổ chức từ thiện và xã hội bị tước đoạt, chỉ đơn giản bởi vì bạn vẫn duy trì lối sống của một kẻ chạy ăn từng bữa.

GIÁ TRỊ HƠN 10 TRIỆU ĐÔ RẤT NHIỀU LẦN!

Mặc dù việc tôi chuyển 10 triệu đô cho bạn chỉ là một ví dụ, Thượng đế đã trao cho bạn một bộ não còn giá trị hơn gấp nhiều lần. Chỉ có bạn mới có thể biểu lộ lòng biết ơn Thượng đế về món quà vô giá ấy và hào hứng học hỏi cách sử dụng công cụ tuyệt vời này, để đạt được ước mơ của mình và giúp những người khác cũng làm được việc đó. Nếu bạn có thái độ sống như vậy và tự cam kết với chính mình là sẽ khám phá và theo đuổi tất cả những cơ hội quý báu đang mở ra trước mắt, thì những hoạt động và kỹ thuật mà tôi tiết lộ trong quyển sách này chắc chắn sẽ giúp bạn đạt được những gì mà trái tim bạn khao khát, thậm chí cả những điều mà trước giờ bạn chưa dám nghĩ tới.

Điều đó có nghĩa là những gì bạn đạt được trong quá khứ không hề ấn định hoặc hạn chế mức độ thành công của bạn trong tương lai!

Cả những thất bại lớn nhất của bạn ngày hôm qua cũng không phải là yếu tố cản trở thành công lớn nhất của bạn vào ngày mai. “Thất bại là mẹ thành công”. Nếu bạn công nhận sự thật này và thay đổi cách nghĩ của mình thì bạn đã... sẵn sàng cho hành trình cuộc sống rồi đó.

Có ba điều cần nhớ trong chương này:

1. Bạn đã bị lập trình sẵn sự tầm thường bởi những thước đo sai lầm như điểm số, sự nổi tiếng, năng khiếu thể thao, thu nhập và vật chất. Đó không phải là những chuẩn mực chính xác mà bạn nên căn cứ vào để đánh giá bản thân. Nếu bạn chỉ đạt được những kết quả bình thường dựa trên những tiêu chuẩn này, thì chắc chắn bạn sẽ coi mình là người bình thường có khả năng làm được những chuyện bình thường mà thôi.

2. Bạn được thiết kế và tạo ra để thực hiện những điều lớn lao trong từng lĩnh vực quan trọng của cuộc sống. Bạn cần nhận ra một thực tế là việc lập trình trong quá khứ đã neo chặt bạn lại trên bệ phóng, khiến bạn không thể phóng vào vũ trụ. Một khi nhận thức rõ về chương trình này, bạn sẽ có khả năng tự giải thoát mình để bay đến những ước mơ.

3. Bạn cần có thái độ sống của người sở hữu một chiếc máy tính siêu đẳng là não bộ và quyết tâm sử dụng nó để đạt được những mục tiêu cao nhất của mình và giúp đỡ những người khác cũng làm được điều đó.

Bí quyết hiệu nghiệm 1:

Lập trình lại bộ não siêu phàm của bạn

Ở cuối mỗi chương, bạn sẽ tìm thấy những trang quan trọng nhất trong quyển sách này, chứa đựng những bài tập giúp bạn áp dụng những kỹ thuật và phương pháp trong từng chương vào thực tế để theo đuổi những ước mơ bay bổng. Bạn sẽ phát hiện rằng những bài tập này không những hữu ích mà còn thú vị nữa, bởi nó được thiết kế dành riêng cho bạn với mục đích giúp bạn mở cánh cửa đến với ước mơ! Nếu mỗi tháng bạn thực hành một bài tập, thì sau 15 tháng, bạn sẽ cảm nhận được sự thay đổi rõ rệt trong mức độ thành công của bạn. Nếu mỗi tuần bạn hoàn tất một bài tập, thì sau 15 tuần, bạn cũng sẽ tận mắt chứng kiến sự thay đổi lớn trong cuộc đời bạn. Nhưng nếu bạn, vì nôn nóng, mà làm nhiều hơn hai bài tập một tuần thì chúng sẽ không mang lại hiệu quả mong muốn. Hãy tự xác định thời gian biểu cho mình, từ hai bài tập một tuần cho đến một bài một tháng và chấp hành nghiêm túc.

Bạn cần hai quyển sổ tay dễ tháo rời từng trang, ngăn ra nhiều phần và giấy để thực hiện những bài tập trong sách. Một quyển để ghi lại những câu trả lời của bạn, quyển thứ hai được gọi là Nhật Ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Quyển nhật ký này cũng giống như nhật ký hải trình của người hoa tiêu trên biển, trong đó ghi lại lộ trình, kế hoạch đạt từng ước mơ quan trọng của bạn, bao gồm cả những điều tưởng chừng như không thể.

Xin bạn nhớ rằng những bài tập này được soạn ra vì lợi ích của bạn, vì thế hãy trả lời trung thực, vì nó sẽ trở thành tiền đề cần thiết giúp bạn đạt được những mục tiêu ngắn hạn và dài hạn. Vui lòng trả lời những câu hỏi sau vào quyển sổ tay của bạn.

1. Liệt kê những điểm mạnh về mặt cá nhân của bạn.

2. Liệt kê những điểm yếu về mặt cá nhân của bạn.

3. Liệt kê những điểm yếu của bạn trong kinh doanh và sự nghiệp.

4. Liệt kê những điểm mạnh của bạn trong kinh doanh và sự nghiệp.

5. Liệt kê những việc bạn thích làm và những việc bạn có thể làm tốt (đam mê, sở thích, dự án, v.v…)

CHƯƠNG 5

SỢI DÂY XÍCH THỨ HAI:
NỖI SỢ THẤT BẠI

Nỗi sợ thất bại trong ý thức hoặc tiềm thức bào mòn khả năng vươn tới thành công của bạn.

Trong sáu sợi dây xích trói buộc không cho con người sống vì ước mơ của mình thì nỗi sợ thất bại là gông cùm mạnh mẽ nhất và khó bẻ gãy nhất. Sợi dây xích này bắt đầu hình thành từ thời thơ ấu của bạn và ngày càng vững chắc qua năm tháng. Cho đến lúc bạn tốt nghiệp phổ thông thì nó đã phát triển toàn diện và cắm sâu vào lòng đất rồi. Chẳng những nỗi sợ thất bại ngăn không cho bạn thực hiện ước mơ của mình, nó còn có sức hủy hoại to lớn khiến bạn từ bỏ ước mơ ngay trước khi có bất cứ nỗ lực nào. Trong thực tế, nó thường xuyên nhắc nhở bạn hãy dẹp mơ ước sang một bên.

Quả thật, nỗi sợ thất bại làm chậm sự phát triển tinh thần của bạn và thuyết phục bạn chấp nhận sự kém cỏi tầm thường trong tất cả các lĩnh vực quan trọng của cuộc sống. Ước mơ, lý tưởng, hy vọng và tiếp đến là thành công của bạn… tất cả đều bị phá hủy không thương tiếc dưới bàn tay của vị bạo chúa này. Điều đáng ngạc nhiên là nhiều người trong chúng ta đã sống trong nỗi sợ hãi thất bại lâu đến nỗi nó chuyển thành tiềm thức của họ. Thường thì những người này không nhận ra sự hiện diện của nó, nhưng trong từng giây phút, nó vẫn âm thầm tác động mạnh mẽ lên tính cách và hành động của họ.

NỖI SỢ THẤT BẠI RẤT DỄ LÂY NHIỄM VÀ ĐƯỢC TRUYỀN TỪ THẾ HỆ NÀY SANG THẾ HỆ KHÁC MỘT CÁCH VÔ THỨC.

Nếu bạn là một bậc cha mẹ thì điều này còn đáng sợ hơn. Nếu lý tưởng, hy vọng và thành tựu của bạn bị nỗi sợ thất bại làm cho biến dạng và hư hại, bạn sẽ giới hạn và phá hủy niềm tin, hy vọng cũng như thành tựu của con cái mà không hề hay biết. Nỗi sợ kinh hoàng này và tác hại của nó có sức lây lan rất nhanh từ thế hệ này sang thế hệ khác. Vì vậy, dù thế nào đi nữa bạn cũng phải chặt đứt sợi dây xích này, nếu không phải vì lợi ích của bạn thì là vì con cái bạn và những người mà bạn thật sự yêu thương. Mục tiêu của bạn là phải phá bỏ sự níu kéo không ngừng của nó, chặt đứt nó ra từng khúc, sao cho nó không bao giờ còn có sức mạnh cản đường bạn nữa.

Để làm được điều đó, trước tiên bạn cần hiểu rõ hai thành phần của sợi dây xích này: nỗi sợ hãi và sự thất bại; sau đó, bạn cần nhìn nhận bản chất của nó và cuối cùng, bạn cần học cách nhận diện sợi dây xích và tiêu diệt nó mỗi lần nó tái hiện.

Nỗi sợ hãi là một cảm xúc hoặc rất lành mạnh, hữu ích thậm chí có thể cứu mạng bạn, hoặc có sức hủy diệt, làm tê liệt cảm xúc của bạn, thậm chí nguy hiểm chết người.

Khi bạn còn bé, nỗi sợ tích cực mách bảo bạn về những giới hạn tự nhiên. Nó dạy bạn không được chạm tay vào nồi nước nóng (lần thứ hai), không được ngâm mình dưới nước quá lâu hoặc nhảy qua hàng rào quá cao. Lớn lên một chút, nó dạy bạn không nên đánh nhau

với những đứa bạn hung hăng. Nó cũng dạy cha tôi cách trở thành một phi công chiến đấu cừ khôi, cứu được mạng sống của bản thân mình và đồng đội, bởi vì nó dạy ông đừng chắc chắn về bất cứ điều gì, hãy kiểm tra đi kiểm tra lại mọi chi tiết trước khi cất cánh.

Nỗi sợ tích cực dạy hầu hết mọi người phải tôn trọng kỷ cương luật pháp và biết rõ giới hạn trong hành vi cư xử của mình. Vì thế, nó giúp khối người trong chúng ta không bị bắt giam và tống vào tù. Tất cả những điều này cho thấy nỗi sợ tích cực là một yếu tố hữu ích tự nhiên mang lại kết quả tốt đẹp trong cuộc sống. Đối với những người Do Thái hay người theo đạo Thiên chúa thì cả kinh Torah lẫn Kinh thánh đều dạy rằng “Nỗi sợ Chúa Trời là điểm khởi đầu cho sự khôn ngoan”. (Thử hỏi có ai trên đời không muốn mình khôn ngoan?) Do đó, nỗi sợ tích cực hay nỗi sợ thân thiện là người bạn tri kỉ của bạn và bạn không nên phớt lờ hay bỏ qua nó.

Phàm đã có nỗi sợ tích cực thì phải có nỗi sợ tiêu cực. Nỗi sợ tiêu cực khiến bạn tập trung vào những điều bạn không nên sợ. Nó mang lại hậu quả tệ hại, có thể khiến bạn tê liệt cảm xúc, thậm chí chết người. Với nhiều người, nỗi sợ tiêu cực trở thành nỗi ám ảnh khủng khiếp khiến họ trở thành tù nhân của nó. Tuy vậy, trong đa số các trường hợp, nỗi sợ tiêu cực có vẻ mơ hồ hơn, nhưng vẫn đáng sợ không kém. Nó ngăn cản bạn làm những việc đáng làm và đạt được những thành tựu đáng có. Thật sự, nó có thể khiến bạn không hề có một nỗ lực hành động nào. Khi bạn tham gia đội bóng thiếu nhi, nỗi sợ tiêu cực ngăn không cho bạn đi những đường bóng táo bạo vì sợ bóng bay ra khỏi gôn. Lớn lên một chút, nó ngăn không cho bạn đăng ký vào đội thể thao ở trường vì sợ mình không đạt tiêu chuẩn hoặc thậm chí trong giờ học, nó ngăn không cho bạn giơ tay phát biểu vì sợ xấu hổ trước mặt bạn bè nếu trả lời sai.

Hồi còn học đại học, tôi chẳng bao giờ dám ngỏ lời mời cô gái nào đi chơi vì sợ bị khước từ. Người chồng hoặc vợ không dám yêu cầu người bạn đời của mình làm một việc quan trọng nào đó vì sợ người kia sẽ nói "không" hoặc tệ hơn, chế giễu hay chỉ trích mình. Nhân viên không dám đề xuất sáng kiến với ông chủ vì sợ bị từ chối. Thậm chí họ không dám mở kinh doanh vì sợ sẽ thất bại và mất hết những gì họ đã phấn đấu để có được.

Một trong những ông chủ cũ của tôi đột nhiên ngã quỵ vì cơn đau tim khi đang đánh quần vợt với bạn. Lúc xe cứu thương đến nơi thì mọi chuyện đã quá trễ, ông chủ xấu số của tôi đã tắt thở khi đến được bệnh viện. Vị bác sĩ trực ca cấp cứu hôm ấy giận dữ hỏi người bạn của ông chủ tôi là tại sao ông ta không thực hiện hô hấp nhân tạo trên sân quần vợt. Người bạn kia bối rối trả lời, *"Tôi sợ làm gãy xương sườn ông ấy"*. Thất vọng và phẫn nộ, vị bác sĩ đáp lại, *"Trời đất ạ, thà sống với xương sườn bị gãy, còn hơn là chết!"*.

Đây là một ví dụ hoàn hảo về nỗi sợ tiêu cực và hậu quả kèm theo của nó. Nỗi sợ của người bạn kia khiến ông ta chỉ nghĩ đến những điều sai lầm (khả năng làm gãy xương sườn) và không nhận thức được tình huống hiện tại (rằng ông chủ cũ của tôi, bạn của ông ta, sẽ chết nếu không có biện pháp trợ tim kịp thời). Nỗi sợ tiêu cực che mắt ông ta, khiến ông ta không nhìn thấy cơ hội đạt được thành tích phi thường bằng việc cứu sống bạn mình. Hậu quả của nỗi sợ này vô cùng thảm khốc. Một người đàn ông giã từ cuộc sống, một người vợ mất chồng và bảy đứa con mất cha. Mặc dù không một ai dám khẳng định rằng ông chủ tôi sẽ sống sót nếu được hô hấp nhân tạo trên sân quần vợt, nhưng tất cả chúng ta đều biết ông không thể sống được nếu không có nó.

Trong khi những nỗi sợ hãi kiểu này có thể không lấy đi tính

mạng của bạn hay cuộc sống của những người mà bạn yêu thương, chắc chắn nó sẽ cướp đi của bạn và gia đình bạn những điều tốt đẹp mà bạn có thể đạt được và tận hưởng nếu không có nỗi sợ hãi đó.

Vấn đề ở chỗ, làm thế nào để phân biệt được nỗi sợ tích cực và nỗi sợ tiêu cực? Nỗi sợ tích cực khuyên nhủ bạn, bảo vệ và gìn giữ những điều mang lại lợi ích cho bạn và cho người khác. Nỗi sợ tiêu cực ngăn cản bạn làm những việc tốt và chặn đường không cho bạn đạt được những thành quả tốt đẹp cho bản thân và mọi người xung quanh. Nỗi sợ tích cực thường hướng đến lợi ích lâu dài, còn nỗi sợ tiêu cực chỉ biết đến kết quả trước mắt.

Ví dụ, nỗi sợ tiêu cực không cho tôi giơ tay hỏi trong giờ học vì tôi có thể đưa ra câu hỏi ngu ngốc khiến bạn bè và cô giáo cười chê. Nỗi sợ tích cực, ngược lại, nhắc nhở tôi rằng, nếu không mạnh dạn giơ tay hỏi, tôi sẽ không học được gì và thất bại sau này. Như vậy, nỗi sợ tiêu cực thiên về sự thỏa mãn tức thì, hoặc sợ mất một cái gì trước mắt. Sở dĩ tôi chia sẻ tất cả những điều này với bạn là để bạn có thể bứng tận gốc nỗi sợ tiêu cực ra khỏi tâm trí một cách hiệu quả nhất.

Bây giờ, khi bạn đã biết cách phân biệt nỗi sợ hãi đáng có với nỗi sợ hãi không đáng có, một câu hỏi khác được đặt ra: làm thế nào để phát hiện nỗi sợ tiêu cực dưới những biểu hiện khó thấy của nó và một khi đã nhận diện được thì làm thế nào để xua tan hay đánh bại nó?

LÀM THẾ NÀO PHÁT HIỆN NHỮNG NỖI SỢ HÃI MƠ HỒ CÓ THỂ KHIẾN BẠN ĐI SAI ĐƯỜNG CHỆCH LỐI

Bạn thật sự mong muốn điều gì? Nếu có thể đạt được bất cứ điều

gì bạn khao khát – trong các mối quan hệ, công việc, sự nghiệp hoặc kinh doanh – thì bạn muốn đạt được điều gì? Đây là câu hỏi đầu tiên giúp bạn xác định rõ những nỗi sợ hãi mơ hồ có thể khiến bạn chuyển hướng từ những thành tựu phi thường sang những kết quả tầm thường. Một khi hiểu rõ bạn muốn gì, hãy liệt kê những chướng ngại vật cản trở bạn đạt được những điều đó. Sau khi biết rõ các trở ngại, hãy tự hỏi xem điều gì khiến bạn không dám đương đầu hoặc vượt qua khó khăn. Đây thường là lúc nỗi sợ của bạn xuất đầu lộ diện.

Ví dụ, bạn có thể trả lời câu hỏi: *“Bạn mong muốn điều gì nhất trong hôn nhân?”* rằng *“Được thỏa mãn mọi nhu cầu cảm xúc sâu xa nhất của tôi”*. Câu trả lời cho câu hỏi thứ hai: *“Điều gì ngăn cản bạn không đạt được mong muốn đó?”* có thể là *“Vợ/chồng tôi không biết cách đáp ứng nhu cầu tình cảm của tôi, hoặc người ấy không quan tâm.”*

Câu hỏi thứ ba quan trọng nhất, giúp nhận diện nỗi sợ hãi sâu kín trong lòng bạn: *“Điều gì khiến bạn không dám đối đầu hoặc vượt qua trở ngại này?”*. Đó có thể là nỗi sợ bị từ chối hoặc chỉ trích, nếu bạn bộc lộ nỗi lòng thầm kín của mình. Cũng có thể bạn sợ sẽ phát hiện ra sự thật rằng “người ấy” không quan tâm đến bạn như bạn nghĩ. Có thể bạn e ngại rằng mình không biết cách biểu lộ cảm xúc thật sự trong lòng mình. Bất kể nỗi sợ hãi của bạn là gì, bước đầu tiên để vượt qua nó là phải xác định chính xác nỗi sợ đó. Sau đó bạn có thể vô hiệu hóa rồi tiêu diệt nó.



Ví dụ về việc xác định nỗi sợ hãi

Ước muốn	Trở ngại	Nỗi sợ phải đối đầu
Cuộc sống vợ chồng hạnh phúc	Ông xã không quan tâm đến cảm xúc của tôi.	Anh ấy sẽ nổi giận, chỉ trích hoặc khước từ tôi và nhu cầu cảm xúc của tôi.
Tìm một công việc tốt hơn	Chưa đủ năng lực cho một công việc tốt hơn.	Thất bại trong việc nâng cao khả năng bản thân và mất hết hy vọng. Đã không được gì còn có thể mất luôn công việc hiện tại.
Kinh doanh riêng	Không có đủ tiền để mở công ty	Bị ngân hàng từ chối không cho vay hoặc không trả được nợ nần, có thể mất hết những gì đang có.

VÔ HIỆU HÓA VÀ TRIỆT TIÊU NỖI SỢ HÃI

Vô hiệu hóa nỗi sợ hãi cũng giống như việc rút ngòi nổ của một quả bom vậy, tức là làm cho nó không còn sức làm hại bạn, ở bất cứ phương diện nào. Một khi đã vô hiệu hóa được nỗi sợ hãi, bạn có thể dễ dàng đánh bại nó bằng cách thản nhiên tiến về phía trước như thể

nó không hề tồn tại. Trong đời mình, tôi đã tự giải phóng bản thân khỏi những nỗi sợ hãi ngăn chặn bước đường tôi đi bằng bài tập đơn giản sau.

Bước đầu tiên là có một cách nhìn đúng đắn về nỗi sợ đó, đây là bước không thể bỏ qua vì thông thường bạn hay thổi phồng hoặc cường điệu nó thái quá. Đưa nỗi sợ hãi về trạng thái thật của nó bằng cách trả lời ba câu hỏi sau:

1. Điều tệ hại nhất nào có thể xảy ra nếu nỗi sợ hãi này trở thành sự thật?

2. Điều gì có khả năng xảy ra nếu nỗi sợ hãi này trở thành sự thật?

3. Điều tốt nhất nào có thể xảy ra với mình và với người khác, nếu mình đi ngược lại hoặc hành động bất chấp nỗi sợ hãi trong lòng?

Những câu hỏi trên giúp bạn trả nỗi sợ hãi về đúng bản chất của nó và như thế, bạn đã vô hiệu hóa được phần lớn những nỗi sợ hãi tệ hại nhất. Bên dưới là một ví dụ về việc vô hiệu hóa nỗi sợ hãi.

Nhìn nhận nỗi sợ hãi một cách đúng đắn

Nỗi sợ hãi	Anh ấy sẽ nổi giận, chỉ trích hoặc khước từ tôi.
Trường hợp xấu nhất	Thêm một nỗi thất vọng khác, mọi việc vẫn như cũ.
Trường hợp có thể xảy ra	Anh ấy sẽ không nổi giận. Có thể anh ấy sẽ lắng nghe tôi và mọi việc sẽ được cải thiện.
Trường hợp tốt nhất	Anh ấy sẽ hiểu những cảm xúc của tôi và những điều tôi chia sẻ, mọi việc trở nên tốt hơn rất nhiều.

Bạn không nhất thiết phải xóa sạch nỗi sợ hãi trong lòng sau khi hoàn tất bài tập này (mặc dù nếu bạn làm được điều đó thì rất tuyệt),

nhưng bạn sẽ nhận ra được bản chất của nỗi sợ đó và xem xét kỹ lưỡng những mặt lợi hại của vấn đề. Bên cạnh đó, bài thực hành này giúp bạn giải tỏa sự căng thẳng bị dồn nén bấy lâu khi bạn chôn giấu nỗi sợ trong lòng. Nó cũng giúp bạn khám phá những nhược điểm và phát huy những ưu điểm của mình.

HIỂU RÕ THÀNH PHẦN THỨ HAI... SỰ THẤT BẠI

Mục tiêu chủ yếu của chương này không phải là để xóa bỏ tất cả những nỗi sợ tiêu cực trong đời bạn (mặc dù làm được điều đó thì rất tốt) mà là trang bị cho bạn cách thức vô hiệu hóa hoặc chiến thắng một nỗi sợ hãi vốn đã xâm nhập vào từng lĩnh vực cuộc sống và là tác nhân quan trọng hạn chế những thành tựu của bạn – đó là **nỗi sợ thất bại.** Như tôi đã đề cập đến ở phần đầu chương, bước đầu tiên để đạt được mục tiêu này là phải hiểu hai thành phần: nỗi sợ hãi và sự thất bại. Trong khi sợ hãi là một cảm xúc, thất bại lại là một sự việc.

Khi Zig Ziglar viết lời giới thiệu cho quyển sách đầu tay của tôi, "Sổ tay triệu phú" (A Millionaire's Notebook), ông viết, *"Steven Scott là một bằng chứng sống cho thấy thất bại là một sự việc, chứ không phải là một con người"*. Đó là sự thật. Như tôi đã kể cho bạn nghe ở chương đầu, trước năm 27 tuổi, tôi đã rất "thuần thục" nghệ thuật thất bại. Tôi thất bại trong cả hai lần kinh doanh riêng và mất bảy công việc ở những công ty khác. Vẫn chưa đủ, tôi còn thất bại trong hôn nhân nữa. Tôi chẳng hề biết vợ tôi mong muốn điều gì, chứ đừng nói gì đến việc đáp ứng nhu cầu của cô ấy.

Trải qua những thất bại liên tiếp trong cuộc sống cá nhân và nghề nghiệp, tôi khám phá ra ý nghĩa và bản chất đích thực của thất bại, cùng những mặt lợi hại mà nó mang đến. Từ đó tôi học được cách

biến những thất bại thành lợi thế, chứ không tình nguyện trở thành nạn nhân của nó và cho phép nó điều khiển tương lai của mình. Đây là định nghĩa của tôi về thất bại.

> **Thất bại** là một sự việc mà trong đó bạn không đạt được kết quả mong muốn.

Nhưng quan trọng hơn định nghĩa trên là vai trò của thất bại trong cuộc sống của bạn.

> **Vai trò của thất bại:** Bất cứ thất bại nào bạn trải qua cũng có thể trở thành người thầy vĩ đại, thậm chí là người cố vấn hiệu quả đối với thành công của bạn trong tương lai, hoặc là nhà độc tài chuyên chế hạn chế nghiêm trọng, hoặc thậm chí phá hủy mọi hy vọng thành công trong tương lai.

Điều này là tốt hay xấu? Thật ra, đó là điều tốt. Tôi nói thế bởi vì thất bại có vai trò như thế nào trong cuộc sống mỗi người là tùy thuộc vào sự lựa chọn của bạn. Vai trò của thất bại không thể được áp đặt vào bạn. Thất bại là người thầy hay bạo chúa đối với thành công trong tương lai của bạn? Câu trả lời nằm ở bản thân bạn, hoặc cái này hoặc cái kia, chứ không có điểm trung dung. Nếu bạn quyết định để cho thất bại trong quá khứ đóng vai người thầy thì nó sẽ trở thành người bạn và người thầy tốt nhất của bạn. Nếu bạn giao cho nó vai trò một kẻ độc tài thì bạn sẽ luôn chạy trốn và sợ hãi trước những nguy cơ thất bại trong tương lai. Không ai e sợ người thầy yêu quý của mình

và ngược lại, không một người tỉnh táo nào lại đem lòng yêu mến một tên bạo chúa.

Thật không may, hầu hết mọi người đều gắn vai trò bạo chúa cho những thất bại trong quá khứ. Thất bại bao giờ cũng mang lại cảm giác đau đớn đến nỗi người ta có khuynh hướng bỏ chạy khỏi nó, càng nhanh càng tốt. Kết quả, người ta không bao giờ cho phép thất bại trở thành người thầy hay cố vấn của họ. Họ coi thất bại là tấn bi kịch. Bởi vì con người quay lưng bỏ chạy hoặc chôn giấu thất bại, thế nên tất cả những gì họ nhận được chỉ là niềm đau, sự cay đắng và nỗi giận dữ. Do những gì còn đọng lại trong họ là nỗi đau, họ làm tất cả mọi việc – vô thức hoặc có ý thức – để tránh né thất bại trong tương lai. Cách tốt nhất để ngăn ngừa thất bại là tránh xa sự rủi ro, mạo hiểm. Cách duy nhất để tránh rủi ro là chỉ cố đạt được những gì mà bạn biết chắc là sẽ đạt được. Và như thế, dù biết hay không biết, bạn cũng đề ra cho mình những mục tiêu tầm thường, nằm trong tầm với. Vậy sự tầm thường là kết quả mà bạn gặt hái được – trong các mối quan hệ, công việc, sự nghiệp hoặc bất cứ lĩnh vực nào – nơi mà nỗi đau từ những thất bại trong quá khứ quyết định những mục tiêu lớn nhỏ trong đời bạn.

Bằng cách ấy, nỗi sợ thất bại điều khiển suy nghĩ và cảm xúc của bạn một cách không thương tiếc và trở thành thế lực duy nhất có sức mạnh to lớn trong việc vạch ra ranh giới cho những gì mà bạn đạt được. Thật là một điều đáng buồn. Nhưng may mắn là bạn có thể dễ dàng loại trừ nỗi sợ thất bại và tác hại ghê gớm của nó.

Trước hết, bạn phải lựa chọn nhìn nhận tất cả những thất bại trong quá khứ và tương lai là những người thầy và cố vấn của bạn. Bạn làm điều này đơn giản bằng cách nghĩ về thất bại sau khi nỗi đau trong lòng đã dịu bớt và học hỏi những gì có thể từ kinh nghiệm này.

Không những bạn cần tự mình tìm hiểu lý do thất bại, mà bạn còn phải đi tìm lời khuyên và tham khảo ý kiến của người khác về vấn đề này. Tôi chắc là bạn sẽ ngạc nhiên trước những điều bạn phát hiện được. Nếu bạn viết những kinh nghiệm trong quá khứ vào sổ tay rồi xem lại một lần nữa trước khi hành động để đạt được mục tiêu mới trong cùng một lĩnh vực thì cơ hội thành công của bạn sẽ tăng lên đáng kể.

Trong khi đó, nếu bạn bỏ qua những thất bại trong quá khứ, không phân tích nguyên nhân, không rút kinh nghiệm và cũng không ghi lại để xem xét khi cần thiết, rất có thể bạn sẽ lặp lại cùng một sai lầm, hết lần này đến lần khác.

Có một cách khác giúp bạn loại bỏ nỗi sợ thất bại trong tương lai là thực hiện bài tập mà tôi đưa ra ở phần đầu chương về việc xử lý những nỗi sợ khác. Hãy viết rõ bạn sợ thất bại trong việc gì cùng hậu quả tệ hại nhất đi kèm với nó. Sau đó viết ra những gì bạn nghĩ là có khả năng xảy ra, nếu bạn thật sự thất bại. Cuối cùng, viết ra kết quả tốt đẹp nhất mà bạn có thể nhận được nếu bạn thành công. Thông thường, bài tập này sẽ giúp bạn đưa nỗi sợ thất bại về đúng bản chất của nó, và trong đa số các trường hợp, bạn sẽ loại trừ được nỗi sợ thất bại này.

BƯỚC QUAN TRỌNG CUỐI CÙNG TRONG VIỆC ĐẶT NỖI SỢ HÃI VÀO ĐÚNG CHỖ CỦA NÓ

Trả nỗi sợ hãi hay nỗi sợ thất bại về đúng bản chất của nó là một trong những bước quan trọng nhất. Nó không chỉ giúp bạn có được nhận thức đúng đắn mà còn có khả năng tránh những thất bại "tất yếu" hoặc đạt được những thành công vượt bậc.

Trong bước này, bạn phải học hỏi quan điểm và đi tìm lời khuyên của những nhà tư vấn đáng tin cậy. Những nhà tư vấn đáng tin cậy là những chuyên gia trong lĩnh vực mà bạn e ngại, hoặc họ đã từng làm những việc mà bạn không dám làm. Ví dụ, nếu bạn muốn mở cơ sở kinh doanh và sợ thất bại, đừng tự giới hạn mình trong những thông tin từ người thân, họ hàng và đồng nghiệp. Đừng hỏi ý kiến của những người từ hồi nào đến giờ chỉ đi làm công cho các công ty. Bạn nên tìm đến những người đã đứng ra kinh doanh riêng, cả trường hợp thành công lẫn thất bại. Người thành công sẽ chia sẻ với bạn cách họ vượt qua những khó khăn, còn kẻ thất bại thì mách bảo bạn những cạm bẫy đã khiến họ vấp ngã. Kinh nghiệm của hai dạng người này sẽ mang lại cho bạn nỗi sợ tích cực nhằm bảo vệ bạn khỏi những mất mát không đáng có, đồng thời giúp bạn loại bỏ nỗi sợ tiêu cực chỉ làm thui chột và bóp chết ước mơ của bạn.

Trong đời mình, tôi đã nhiều lần "lên voi xuống chó" với những thắng lợi vang dội và những thất bại thảm khốc. Mặc dù bao giờ tôi cũng chọn thành công (tôi đâu có dại dột), tôi muốn nhấn mạnh với bạn rằng tôi không học hỏi được gì nhiều từ những thành công. Ngược lại, một số thất bại đã trở thành người thầy lớn đối với tôi. Thật vậy, những thất bại lớn nhỏ của tôi đã tạo thành một nền móng vững chắc và an toàn để từ đó ngọn tháp thành công của tôi được xây lên cao. Mặc dù công nhận giá trị to lớn của thất bại, tôi vẫn mang trong lòng nỗi sợ thất bại tự nhiên mỗi khi bắt tay vào hành động. Nhưng tôi cũng hiểu được rằng việc giải quyết nỗi sợ thất bại theo cách mà tôi vừa chia sẻ với bạn trong chương này luôn luôn giải phóng tôi khỏi móng vuốt của nó và thúc đẩy tôi mạo hiểm ở một mức độ cần thiết để gặt hái được những kết quả to lớn trong cuộc sống. Hãy áp dụng những kỹ thuật đó, rồi bạn sẽ thấy chúng cũng có tác dụng với bạn như với tôi vậy. Hãy nhìn thất bại trong quá khứ như một đòn bẩy cho thành công trong tương lai, chứ không phải là

một cái cớ để chấp nhận sự tầm thường, bạn nhé!

Bí quyết hiệu nghiệm 2:

Vượt qua nỗi sợ thất bại

I. Phát hiện những nỗi sợ hãi mơ hồ

1 Chọn một lĩnh vực bất kỳ trong cuộc sống (sự nghiệp, hôn nhân, các mối quan hệ, sở thích, tài chính v.v...) và trả lời câu hỏi sau: Nếu bạn có thể đạt được bất cứ điều gì trong lĩnh vực này, bạn sẽ mong muốn điều gì?

2. Liệt kê tất cả những khó khăn, trở ngại khiến bạn không đạt được ước muốn đó.

3. Bây giờ hãy kể ra những nỗi sợ hãi, e ngại khiến bạn chùn bước không dám đối đầu với khó khăn và cố gắng vượt qua thử thách.

II. Vô hiệu hóa và loại bỏ nỗi sợ tiêu cực

Hãy trả lời những câu hỏi sau cho từng nỗi sợ hãi mà bạn kể ra ở trên:

1. Điều tệ hại nhất nào có thể xảy ra nếu những gì mình sợ trở thành sự thật?

2. Điều gì có khả năng xảy ra nếu nỗi sợ của mình trở thành sự thật?

3. Kết quả tốt nhất nào sẽ đến với mình và người khác nếu những

gì mình sợ không xảy ra và mình vượt qua được những khó khăn thách thức?

III. Đặt nỗi sợ thất bại vào đúng vị trí của nó

Nếu bạn muốn nhận diện bất cứ nỗi sợ thất bại nào đang ngăn cản bạn theo đuổi một mong muốn cháy bỏng, một ước mơ đẹp hoặc một dự án hứa hẹn, bạn hãy trả lời ba câu hỏi ở phần II có liên quan đến nỗi sợ thất bại đó.

IV. Biến những thất bại trong quá khứ thành đồng minh mạnh mẽ

1. Kể ra những thất bại trong cuộc sống cá nhân hoặc sự nghiệp đã làm bạn tổn thương (hôn nhân hoặc quan hệ đổ vỡ, thất bại trong dự án, kinh doanh, bị người khác khước từ ý tưởng v.v...). Viết ra những lý do khả dĩ gây ra hoặc góp phần vào những thất bại ấy.

2. Viết ra những bài học hoặc nguyên tắc đằng sau những nguyên nhân đó.

3. Bạn có bỏ qua những bài học này và lặp lại sai lầm trong những mối quan hệ và dự án bạn đang thực hiện không? Nếu có hãy viết ra.

Nếu bạn cảm thấy khó trả lời những câu hỏi trên, hãy yêu cầu sự trợ giúp từ những người có liên quan đến thất bại của bạn hoặc có thể giúp bạn rút ra bài học từ những thất bại này.

4. Liệt kê những mối quan hệ hoặc dự án tương tự mà bạn đang tham gia và có thể thất bại.

5. Kể ra những hành động mà bạn có thể tiến hành để ngăn chặn

việc lặp lại thất bại quá khứ trong những tình huống hiện tại tương tự.

CHƯƠNG 6

SỢI DÂY XÍCH THỨ BA: NÉ TRÁNH SỰ CHỈ TRÍCH PHÊ BÌNH

Vô tình hoặc cố tình tránh né những lời phê bình chỉ trích sẽ làm tổn hại và bóp chết suy nghĩ sáng tạo trong bạn, đồng thời chặn đứng bước tiến của bạn ngay trước khi bạn bắt tay vào hành động.

"Tôi đã bảo anh rồi mà!"

"Tôi không thể tin là chị lại làm như vậy!"

"Bạn đang nghĩ cái quái quỷ gì vậy?"

"Lúc nào em cũng cư xử như thế!"

"Con chẳng bao giờ làm được việc gì ra hồn!"

"Đừng có lố bịch như vậy!"

"Cô điên đấy à?"

"Tôi biết ngay mà, thế nào chuyện này cũng xảy ra."

"Tại sao con không nghe lời mẹ?"

"Đừng có quá nhạy cảm như vậy!"

"Hình như em phát phì rồi đó! Em phải bắt đầu để ý đến những món ăn vặt đi là vừa!"

Sự chỉ trích, phê phán, phê bình, bình phẩm... có thể được phát ra dưới nhiều hình thức: một lời nhận xét thẳng thừng, một câu hỏi xách mé, thậm chí là một ánh mắt coi thường, một cái nhếch mép cười khẩy hoặc chỉ là tiếng thở dài ngao ngán. Chẳng ai muốn bị chỉ trích, nhưng ai cũng từng bị chỉ trích, không nhiều thì ít. Điều trớ trêu là chúng ta không thích bị người khác phê bình nhưng lại không ngần ngại trong việc phê bình người khác. Tiếp nhận lời phê phán, đối với con người mà nói, là một trong những kinh nghiệm khó khăn nhất trong cuộc sống hàng ngày. Trái lại, đưa ra những thông điệp chỉ trích sao mà dễ dàng và tự nhiên đến thế!

Bạn có nhớ đã từng bị ai chỉ trích từ khi còn nhỏ đến lúc trưởng thành không? Hãy dành một phút suy nghĩ về vấn đề này. Thầy cô giáo, cha mẹ, bạn bè, anh chị em, hoặc người yêu đã bình phẩm bạn ra sao? Tôi thì luôn nghe người khác bình luận đại loại như: mũi tôi to như quả cà chua, chữ tôi viết xấu như gà bới, nhìn tôi thật luộm thuộm, tính tình tôi ích kỷ, tôi quá ngu ngốc... Vâng, đó chỉ là một vài điều tôi nhớ được trong vô số nhãn mác dán vào tôi thời trẻ. Bạn đã nhớ ra điều gì chưa?

Bây giờ, bạn hãy cố nhớ lại những lời phê bình mà bạn nhận được trong vòng một tháng qua. Bạn có nghĩ tới điều gì không? Tiếp đến, hãy nhớ lại sự chỉ trích mà bạn đã thể hiện với người khác thời thơ ấu. Nhiều khả năng là bạn sẽ dễ nhớ những lúc người ta phê phán bạn hơn là ngược lại. Tại sao ư? Miếng ngon nhớ lâu, đòn đau nhớ đời, sự chỉ trích làm bạn tổn thương nhiều hơn là bạn nghĩ. Có những lời nói gây ra những vết thương sâu đến nỗi não bộ không thể xóa mờ, thế nên, có khi cả đời người trôi qua mà bạn vẫn không thể quên được một câu nói đau như dao cứa hôm nào.

Quả thật, những lời phê bình bao giờ cũng đau đớn, nhức nhối,

khó chịu đến mức khi lớn lên, bạn làm tất cả để trốn tránh nó. Bạn thường xuyên điều chỉnh hành vi của mình không phải vì lợi ích của bạn hay của người khác mà chỉ đơn giản là để tránh bị chỉ trích, bới móc mà thôi. Bạn càng quan tâm, nể trọng một người nào đó bao nhiêu thì những lời đánh giá tiêu cực của họ càng có sức tàn phá và làm bạn tổn thương bấy nhiêu.

Nỗi đau đớn khi bị chỉ trích khiến bạn rút lui khỏi những mối quan hệ mà mặt khác, có thể mang lại cho bạn niềm vui và hạnh phúc. Nỗi sợ bị phê bình khiến bạn không nói hoặc làm những việc tốt cho bản thân và những người xung quanh. Ví dụ, bạn không bắt đầu chương trình tập thể dục vì nếu bạn bỏ dở nửa chừng, thế nào cũng có người nói, *"Biết ngay mà, anh thì chỉ tập được dăm bữa nửa tháng là cùng"*. Hoặc bạn chẳng dám hé răng phát biểu ý kiến để cải thiện một mối quan hệ, hoặc thúc đẩy một dự án vì sợ có ai đó sẽ nói, *"Thôi đừng làm chuyện vớ vẩn"* hoặc *"Chẳng được nước non gì đâu"*. Thật là một thảm kịch cho loài người chúng ta, phải không?

Bao nhiêu mối quan hệ hoặc mái ấm gia đình sẽ được cứu vãn nếu người ta có thể thoải mái ra tay giúp đỡ chứ không chần chừ vì sợ bị phê phán. Bao nhiêu ý tưởng độc đáo và sáng kiến hữu ích nhằm cải thiện cuộc sống con người sẽ thành hiện thực nếu nỗi sợ bị chỉ trích không hề tồn tại. Có thể nói, sự phê bình là một trong những nhân tố có sức hủy hoại khủng khiếp nhất trong cuộc sống cá nhân, sự nghiệp của con người nói riêng và xã hội nói chung. Đó là mặt trái của đồng tiền, còn mặt phải là bao giờ cũng có cách giúp bạn hoàn toàn vượt qua được tác động tiêu cực từ sự chỉ trích của người khác và đánh bại hậu quả của nó trong cuộc sống. Như vậy, bạn có thể giải phóng bản thân khỏi những giới hạn mà bạn tự đặt ra cho mình, để có thể trở thành con người mà bạn hướng tới và đạt được bất cứ điều gì mà bạn xứng đáng.

Cách thức đập tan ảnh hưởng tồi tệ của sự chỉ trích là thay vì trốn tránh nó, bạn hãy đối mặt với nó. Cũng đừng tìm cách bỏ ngoài tai những lời phê bình hoặc tỏ thái độ lạnh lùng bất cần với nó. Thậm chí đừng học cách tự vệ để đối phó lại nó. Cách duy nhất để xua đuổi tác động xấu của sự chỉ trích là học cách giải quyết nó.

Giống như câu *"Người chê ta mà chê phải là thầy ta"*, bất cứ sự phê bình nào mà bạn nhận được cũng có thể trở thành đồng minh thân cận nhất hoặc kẻ thù tệ hại nhất của bạn, tùy thuộc vào ba yếu tố: nguồn phê bình, tính chính xác của sự phê bình và phản ứng của bạn đối với nó. Phải, bạn hoàn toàn có sự lựa chọn nhìn nhận sự chỉ trích như một người hết lòng hỗ trợ bạn hoặc một địch thủ muốn hãm hại bạn. Thậm chí bạn có thể chuyển những lời đả kích có dụng ý làm bạn tổn thương thành yếu tố có giá trị hữu ích to lớn đối với bạn.

BIẾN THÙ THÀNH BẠN

Nếu bạn hỏi bất cứ người nào đã từng tham gia chiến đấu hoặc làm điệp viên thì họ sẽ nói cho bạn biết rằng: giết chết quân địch hoặc gián điệp nước ngoài dễ hơn nhiều so với việc thuyết phục hắn trở thành đồng minh. Nhưng họ cũng công nhận rằng nếu bạn có thể biến thù thành bạn hoặc thành điệp viên hai mang, hay còn gọi là điệp viên nhị trùng, thì đây có thể coi là một thắng lợi kép. Giết một tên địch hay một điệp viên phe đối nghịch chỉ làm giảm đi nguy cơ mà hắn có thể gây ra cho bạn hoặc tổ chức của bạn. Biến hắn thành đồng minh không những loại trừ những bất lợi do người này mang lại, mà nó còn giúp bạn có thêm lợi thế trên chiến trường.

Điều này cũng đúng với sự phê bình. Việc tránh né, phản ứng mạnh hoặc bỏ ngoài tai những lời chỉ trích chỉ có tác dụng hạn chế bớt những tác động tiêu cực của nó đối với bạn. Nhưng những hành

động này chẳng giúp ích gì cho sự phát triển cá nhân và mức độ thành công của bạn.

Ngược lại, nếu biến những lời khó nghe thành thông tin phản hồi mang tính xây dựng thì bạn sẽ nhận được lợi ích to lớn trong việc phát triển bản thân hoặc sự nghiệp, kinh doanh. Bằng cách này, khả năng những lời phê bình làm bạn tổn thương không những giảm xuống… bằng zero, mà nó còn tạo tiền đề vững chắc giúp bạn ngày càng hoàn thiện hơn, thành công hơn. Nghe có vẻ khó tin ư? Nhưng thực tế đúng như vậy. May mắn là việc làm này không quá khó khăn. Bạn chỉ cần đưa ra một sự lựa chọn cụ thể mỗi khi trở thành đối tượng bị phê bình. Khi bạn lựa chọn đúng, sự chỉ trích sẽ trở thành đồng minh thay vì kẻ thù của bạn và bạn không còn cảm thấy sợ nó nữa. Một khi không còn sợ nữa thì bạn sẽ – cả vô thức lẫn có ý thức – ngừng điều chỉnh lời nói và hành vi của mình nhằm tránh né nó. Bạn sẽ hoàn toàn tự do làm bất cứ việc gì để cải thiện hoàn cảnh hoặc mối quan hệ của mình, bất chấp rủi ro. Vậy bạn nên lựa chọn như thế nào khi đối diện với sự phê bình? Bạn phải chọn cách không phản ứng hoặc tự vệ, không rút lui hoặc tấn công, mà là "biến thù thành bạn".

Việc này được tiến hành như thế nào? Hãy hành xử như một quan tòa khôn ngoan và tự nhủ, *"Mình sẽ suy nghĩ về điều này"*. Đó là một câu nói rất quan trọng mà bạn cần nhớ, vậy bây giờ bạn hãy nói to lên, *"Mình sẽ suy nghĩ về điều này"*. Đó không phải là bước duy nhất trong công thức "biến thù thành bạn" mà là bước đầu tiên. Bạn hãy thường xuyên nói câu đó mỗi khi tiếp nhận thông tin phê bình, nếu không nó sẽ đánh bại bạn đấy.

Như vậy, bước đầu tiên không phải là phản ứng tức thì, tự vệ hay "ăn miếng trả miếng" mà là cân nhắc thấu đáo. Bước thứ hai là bạn cần suy nghĩ về hai việc: nguồn chỉ trích và độ chính xác của sự chỉ

trích.

NGUỒN CHỈ TRÍCH

Ai chỉ trích bạn và tại sao họ lại làm vậy? Người đó có đủ tư cách phê bình bạn không? Người đó có nắm trong tay tất cả dữ liệu cần thiết để đưa ra lời phê bình khôn ngoan và hợp lý không? Anh ta có hoàn toàn hiểu rõ những việc bạn làm, những lời bạn nói hoặc mục đích thật sự của bạn đằng sau những việc làm hoặc lời nói đó không? Hay anh ta chỉ phản ứng lại những gì anh ta nhận thức là ý định của bạn?

Bao giờ bạn cũng nên tự hỏi mình, *"Sự chỉ trích này dựa trên cảm tính, kinh nghiệm hay thất bại (của bạn hoặc của anh ta) trong quá khứ, không đủ thông tin, suy nghĩ thiếu sáng tạo hay dựa trên tính hợp lý, khách quan của tình huống?"*. Bạn cũng nên suy nghĩ xem liệu lời phê bình đó có hàm chứa ý nghĩa thật sự của nó không. Ví dụ, khi bà xã cằn nhằn bạn "không bao giờ" quan tâm đến cảm xúc của cô ấy thì thật ra, cô ấy không có ý nói "không bao giờ" mà là trong lần này hoặc một vài lần khác, bạn đã không quan tâm đến cảm xúc của cô ấy theo cách cô ấy mong muốn. Nếu ông xã than phiền rằng bạn "bao giờ" cũng đặt nhu cầu của "mọi người" lên trên nhu cầu của anh ấy thì anh ấy không hề ám chỉ "bao giờ cũng vậy" hay "tất cả mọi người". Anh ấy chỉ muốn nói về hoàn cảnh hiện tại và một vài sự việc khác trong quá khứ mà thôi.

Ông chủ cũ của tôi tuyên bố rằng tôi là nỗi thất vọng lớn nhất trong cuộc đời sự nghiệp ông ấy và rằng tôi sẽ không bao giờ thành công trong lĩnh vực mà tôi theo đuổi. Mặc dù ông ấy tài giỏi và nắm giữ chức vụ phó chủ tịch công ty, ông ấy không đủ thẩm quyền để đưa ra lời tiên tri về tương lai của tôi. Ông ấy không phải là thầy bói, và

chắc chắn không phải là Chúa Trời, thế nên làm sao ông có thể dự đoán tương lai của tôi được!

Trong khi vế trước trong lời phê bình của ông (rằng tôi là nỗi thất vọng lớn nhất) có thể đúng, vế sau hoàn toàn không có cơ sở, bởi vì nguồn phê bình này không đáng tin cậy để có thể nhận định chính xác về thành công trong tương lai của tôi.

Tôi chưa bao giờ hết ngạc nhiên trước việc các cô thiếu nữ đánh giá quá cao những lời phê phán vô lý từ mẹ mình. Tôi đã chứng kiến nhiều người phụ nữ bị tổn thương trầm trọng trong một thời gian dài chỉ vì một lời nhận xét của mẹ họ. Chị em phụ nữ, xin các bạn hãy dành thời gian suy nghĩ về nguồn phê bình. Đối với bạn, mẹ bạn có thể là một vị thánh, nhưng có thể bà không phải là nhà tâm lý học trẻ em, người quản gia chuyên nghiệp, người đầu bếp lừng danh bốn biển, hoặc chuyên viên tư vấn hôn nhân gia đình. Là một người mẹ, chắc chắn tình yêu thương của bà dành cho bạn mênh mông như biển cả, với những mong muốn mà bà nghĩ là tốt nhất cho bạn. Bạn cần biết rằng mẹ bạn làm tất cả mọi việc vì yêu thương bạn và vì niềm khao khát được tiếp tục là người mẹ tốt của bạn. Nhưng bạn cũng nên nhận thức rõ rằng bà không phải là Thượng đế và cũng không phải là chuyên gia trong mọi lĩnh vực. Thế nên bạn không cần phải chống đối, tấn công hay lảng tránh những lời trách móc la rầy của mẹ mà chỉ cần chuyển hóa chúng thành những yếu tố tích cực đối với sự phát triển của cá nhân bạn.

Phải, việc cân nhắc nguồn và độ chính xác của thông tin, ý định và động cơ của người phê bình là bước đầu tiên trong việc biến sự chỉ trích từ thù thành bạn.

TÌM HIỂU ĐỘ CHÍNH XÁC CỦA SỰ CHỈ TRÍCH

Bước cần làm tiếp theo là tìm hiểu độ chính xác của sự chỉ trích. Ta có thể ví sự chỉ trích như một xô đựng đầy nước. Đọng lại dưới đáy xô là một chút cát và thỉnh thoảng lẫn trong đất cát là những mẩu vàng thô. Khi có ai đó phê phán bạn, tức là họ hắt cả xô nước này vào mặt bạn. Phản ứng tự nhiên của con người có thể là một trong ba hành động sau: (1) cúi đầu xuống né và bỏ chạy, (2) giơ hai tay lên đỡ *hoặc* (3) giận dữ và tấn công lại đối phương.

Tiếc thay, tất cả những phản ứng tự nhiên này đều "trật chìa". Đó chỉ là một xô nước, không phải là xô xi-măng. Chẳng ai chết hoặc bị thương chỉ vì bị tạt nước vào mặt. Thế mà trên thế gian vẫn không hiếm người rút súng ra bắn vào người chỉ trích mình. Phải, khi lãnh một xô nước vào mặt, bạn sẽ cảm thấy lạnh và khó chịu một lúc, nhưng rốt cuộc nó chỉ là nước mà thôi. Hãy lấy khăn lau khô mặt. Chút cát dưới đáy xô có thể còn dính lại trong mắt bạn, khiến bạn nhìn nhận mọi việc không rõ ràng; nước mắt có thể ứa ra, khiến tầm nhìn của bạn bị nhiễu loạn trong chốc lát. Hãy lấy cát ra khỏi mắt và suy nghĩ về vấn đề này bằng cách tìm hiểu nguồn chỉ trích và độ chính xác của nó. Đừng vội phản ứng ngay.

Bây giờ đến phần tốt đẹp, dễ dàng hơn: khi xem xét tính chính xác của sự phê bình, bạn thường thấy lấp lánh những mẩu vàng thô trong đó. Những mẩu vàng thô sẽ biến thành thỏi vàng mười nếu bạn biết cách dùng sự thật trong lời phê bình để cải thiện hành vi, thái độ hay lời nói của mình. Chẳng phải mỗi lần như thế, bạn lại tiến thêm một bước đến gần mục đích của đời mình hay sao?

Khi tôi viết kịch bản quảng cáo thương mại đầu tiên của mình vào năm 1976, tôi nóng lòng trình ngay cho sếp. Tôi đã dành trọn mấy

ngày trời chăm chút từng câu chữ nên chắc mẩm sếp sẽ đánh giá cao và tự hào về tôi. Hôm ấy, tại nhà sếp, tôi hào hứng đưa cho ông xem như một cậu học trò vừa hoàn thành xuất sắc bài tập được giao. Sếp chăm chú đọc rồi ngước mắt nhìn tôi và buông một câu xanh rờn:

"Chẳng hề có "lưỡi câu" nào, không có gì khiến tôi phải quan tâm và theo dõi toàn bộ chương trình cả".

Sau tất cả nỗ lực và hy vọng, tôi đứng chết trân như bị nhận cả một thùng nước lạnh xối vào mặt. Tôi có thể phản ứng lại: *"Ông có biết tôi mất bao nhiêu ngày để viết kịch bản quảng cáo này không? Đây là một kịch bản tuyệt vời"*. Tôi có thể tấn công ông bằng câu nói, *"Trong đời mình, thử hỏi ông đã viết được bao nhiêu mẫu quảng cáo hay ho?"*. Tôi cũng có thể tự vệ bằng cách đặt câu hỏi: *"Ông nghĩ thê nào về câu này, dòng này?"* hay *"Tại sao ông chỉ chú ý đến vài lỗi lặt vặt mà không thấy được những điểm tốt chứ?"*. Nếu tôi phản ứng, tấn công và phòng vệ, tôi có thể đã bỏ lỡ những mẩu vàng giá trị trong xô nước, những thứ mà sau này giúp tôi kiếm được hàng triệu đô.

Bạn thấy đấy, sếp tôi nói kịch bản của tôi không có "lưỡi câu", còn tôi thì chẳng hiểu mô tê gì về "lưỡi câu" cả. Sau khi định thần lại, tôi hỏi, *"Sếp nói thế nghĩa là gì?"*. Ông bèn giải thích rằng, chẳng có ai thích xem tiết mục quảng cáo trên tivi. Mỗi khi đến giờ quảng cáo, lập tức người xem chuyển sang làm việc khác hay xem kênh khác. Vì thế, một kịch bản quảng cáo thành công phải "câu" được sự chú ý của khán giả vào màn hình. Vài phút sau, tôi nghĩ ra được một "lưỡi câu" ấn tượng. Thế là chương trình quảng cáo của công ty chúng tôi ra đời, đem lại doanh thu hơn 20 triệu đô trong năm đầu tiên kinh doanh. Quan trọng hơn, tôi học được một bài học quý giá mà tôi đã áp dụng trong hơn 800 kịch bản quảng cáo thương mại mà tôi viết và dàn dựng, nâng tổng doanh thu của chúng tôi lên trên 1 tỷ đô. Đời tôi có

được ngày hôm nay là nhờ vào việc tôi đã học được cách nhìn thấy những mẩu vàng lấp lánh ẩn nấp sau những lời phê bình khó nghe.

Gần như bao giờ bạn cũng tìm được một thông tin giá trị ngay cả trong lời phê bình chối tai nhất. Đôi khi lẫn trong cát là những hạt bụi vàng, chứ không phải là những mẩu vàng, cho nên bạn phải nhìn thật kỹ và thành tâm mới thấy được. Khi ông chủ khắc nghiệt của tôi nói, *"Anh là nỗi thất vọng lớn nhất trong đời tôi"* thì nhận xét ấy chứa đựng rất nhiều nước, khá nhiều cát và một hạt bụi vàng bé tí ti. Ông ấy rõ ràng rất thất vọng về tôi, nhưng sao tôi có thể là nỗi thất vọng lớn nhất trong sự nghiệp của ông ấy khi tôi mới chân ướt chân ráo vào nghề? Hiển nhiên là ông cố tình phóng đại sự việc với hy vọng gây nên nỗi đau trong lòng tôi để trả đũa cho việc tôi đã làm ông thất vọng. Vì lúc ấy còn trẻ người non dạ, những hạt cát trong câu nói tàn nhẫn của sếp rơi vào mắt tôi, làm tôi đau đớn tột độ trong vài ngày. Sau khi làm chủ được cảm xúc giận dữ, cay đắng trong lòng, tầm nhìn của tôi trở nên trong trẻo hơn và tôi thấy được hạt bụi vàng đằng sau lời chỉ trích cay độc của sếp. Ông ấy thất vọng vì thành tích yếu kém của tôi và cho rằng tôi không tận tâm với công việc. Vậy thì bài học rút ra là, nếu muốn trụ lại lâu hơn trong công việc kế tiếp, tôi phải làm sao nâng cao hiệu quả làm việc và chứng tỏ lòng nhiệt thành với sếp và với công ty.

Bây giờ chúng ta hãy cùng trở lại với lời phê bình quen thuộc mà nhiều người trong chúng ta thường nhận được ngày nay, đó là câu nói "Anh/chị càng ngày càng béo". Quả là một xô nước đầy cát. Chắc chắn bạn không cần nghe lời nhận xét này, vì bạn là người đầu tiên nhận ra mình đang lên cân. Hạt bụi vàng trong câu nói trên chính là sự xác nhận và củng cố ý nghĩ của bạn rằng bạn đang mập lên. Và nếu bạn cho phép, câu nói này sẽ giúp bạn có thêm quyết tâm chịu trách nhiệm về chế độ ăn uống và rèn luyện thể chất có lợi cho cơ thể bạn.

Những bài tập thể dục sẽ giúp bạn kéo dài tuổi thọ, nâng cao chất lượng cuộc sống, đồng thời cung cấp đủ năng lượng cần thiết cho hoạt động hàng ngày. Vì thế, thay vì khó chịu, nói móc lại hoặc rút vào vỏ ốc trước lời nhận xét trên, bạn hãy chịu khó đãi cát tìm vàng và nhân số vàng đó lên bằng cách hành động đúng đắn.

Đến đây xin bạn hãy ngừng lại một chút và ngẫm nghĩ về một lời phê phán mà bạn vừa nhận được từ một người mà bạn yêu thương.

Nhớ lại xem bạn đã có phản ứng như thế nào. Bỏ chạy, tự vệ hay phản công? Hãy cân nhắc về nguồn phê bình và độ chính xác của những lời nói đó. Hãy đi tìm mẩu vàng lẫn trong cát và nghĩ xem bạn có thể mang vàng vào sử dụng trong cuộc sống như thế nào.

PHẢN ỨNG CỦA BẠN TRƯỚC SỰ CHỈ TRÍCH

Bước thứ ba và là bước cuối cùng trong việc biến những lời phê bình thành thông tin phản hồi tích cực chính là phản ứng của bạn đối với nó. Tôi đã chỉ cho bạn thấy ba phản ứng sai lầm và một phản ứng đúng đắn trước sự phê bình. Vậy thì sự chỉ trích sẽ trở thành người bạn tốt nhất hay kẻ thù tệ hại nhất của bạn là tùy thuộc vào nguồn chỉ trích, độ chính xác của sự chỉ trích và phản ứng của bạn đối với nó. Tất cả những điều này được minh họa cụ thể trong một câu chuyện mà tôi đã từng nghe được.

Vào buổi sáng thứ bảy nọ, cặp vợ chồng nhà kia ghé ngang cửa hàng bán thú nuôi để tìm mua một chú cún. Vừa bước chân vào cửa hàng, họ đã nghe thấy tiếng chào hỏi ồn ào, khó chịu của một con vẹt trong lồng chim gần cửa.

"Này ông bạn", con vẹt nói.

"Hả?" người chồng trả lời.

"Ông chồng ngu ngốc, bà vợ xấu xí", con vẹt kêu to.

"Mày nói gì?", người chồng tức giận hỏi.

"Tôi nói, ông đần độn còn vợ ông thì xấu xí!"

Thế là ông chồng nổi đóa lên, còn bà vợ thì khóc mếu máo. Ông chồng nhanh chóng đến gặp người chủ cửa hàng để trút cơn thịnh nộ.

"Chuyện này là thế nào? Vợ chồng tôi đang hào hứng tìm mua một con chó về nuôi thì bị con vẹt ngu xuẩn láo xược của ông phỉ nhổ vào mặt những lời không thể chấp nhận được. Nhìn vợ tôi kìa... mất cả vui."

"Tôi không tin là nó lại tiếp tục làm một chuyện như vậy", người chủ nói. Sau đó, ông ta mang găng vào một tay rồi đi về phía con vẹt. Ông túm lấy con vẹt rồi tát hai ba cái vào một bên đầu nó. Thấy vậy, vợ chồng người khách cảm thấy nguôi ngoai, họ đi một vòng quanh cửa hàng xem chó rồi về. Trên đường ra cửa, họ đi ngang qua con vẹt, nó nói, *"Này ông bạn"*. Người đàn ông quắc mắt nhìn con vẹt và nói, *"Hả?"*. Con vẹt đáp, *"Ông biết rồi còn gì"*.

Tôi kể câu chuyện này để nhấn mạnh ba ý. Theo bạn, ai là người khôn ngoan hơn, con vẹt hay cặp vợ chồng nọ? Rõ ràng con vẹt thông minh hơn. Buổi sáng thứ bảy của hai vợ chồng đó sẽ không bị tiêu tan bởi lời nói của con vẹt, nếu họ dành vài phút suy nghĩ về nguồn thông tin, tính chính xác của nó và kềm chế phản ứng của mình. Đó chỉ là một con vẹt chứ đâu phải là giáo sư đại học hay chủ hãng thời trang. Lời nói của nó chẳng có giá trị gì khi nhận xét về mức độ thông minh của ông chồng hay vẻ xuân sắc của bà vợ. Hiểu được điều này, họ có

thể cười xòa và tự nhủ, *"Con vẹt ngu ngốc này thì biết gì"*.

Xét về phản ứng của họ, ta thấy ông chồng quả có hơi ngốc thật khi quan trọng hóa lời nói vô nghĩa của con vẹt, còn bà vợ thì chắc chắn không thể đẹp được khi bật khóc như vậy. Nếu họ tìm được "vàng trong cát" thì người đàn ông có thể đăng ký tham dự khóa ăn nói, còn người đàn bà có thể đổi kiểu tóc hoặc bắt đầu chương trình tập thể dục.

Một lần Gary Smalley và tôi bay từ Dallas tới Chicago. Ngồi xung quanh chúng tôi là những thành viên của nhóm Hoạt náo viên Dallas Cowboy. Gary yêu cầu một cô bé tự đánh giá ngoại hình của mình theo thang điểm từ 1 đến 10. Anh cố ý chọn một hoạt náo viên mà cả anh và tôi đều ngầm cho điểm 10 tuyệt đối. Nhưng cô bảo, *"Cháu chắc cỡ 7 điểm"*. Cả hai chúng tôi đồng thanh hỏi, *"Tại sao?"*. *"Hãy nhìn cái mũi của cháu"*, cô chỉ vào mũi mình rồi chỉ sang một bạn khác và nói, *"Bạn ấy mới xứng đáng nhận điểm 10 tuyệt đối"*.

Nghe vậy Gary đáp, *"Tôi chẳng thấy gì không ổn với cái mũi của cháu, tại sao cháu lại nói thế?"*. *"Chú nhầm rồi"*, cô gái nói giọng quả quyết. *"Chú nhìn kỹ mũi cháu mà xem. Người bạn trai đầu tiên của cháu nói rằng cháu sẽ đẹp hoàn hảo nếu không có cái mũi này"*.

Thật đáng buồn phải không? Cô gái này không bao giờ vượt qua được lời nhận xét ấy. Bạn trai của cô là chuyên gia về sắc đẹp ư? Hay anh ta là "chuyên gia về mũi"? Lẽ ra cô bé phải cân nhắc về tư cách của người phê bình, độ chính xác của lời phê bình và cười vào mũi anh ta. Anh ta cũng chỉ là một "con vẹt", nói mà không biết mình đang nói gì.

Thế giới của chúng ta đầy rẫy những con vẹt – những người tùy tiện đưa ra những lời nhận xét vô tội vạ. Nhưng đó không phải là

phận sự của bạn và tôi. Trách nhiệm của chúng ta là kiểm soát phản ứng của mình trước từng lời phê bình mà chúng ta nhận được. Cứ để họ tạt xô nước vào mặt bạn. Sau đó hãy lùi lại một bước, lau khô mặt, lấy cát trong mắt ra và tìm những mẩu vàng. Làm được như vậy, bạn sẽ biến tất cả những lời phê bình, chỉ trích thành người bạn tốt giúp bạn ngày càng khôn ngoan hơn, trưởng thành hơn, hoàn thiện hơn cả trong cuộc sống cá nhân lẫn sự nghiệp.

Thời gian đầu, bạn sẽ phải nỗ lực nhiều để giữ thái độ thích hợp và không phản ứng tức thì trước sự chỉ trích. Sau khi luyện tập trong vài tháng, việc phản ứng đúng cách với những lời phê bình sẽ trở thành một thói quen tốt, hỗ trợ bạn suốt cả cuộc đời.

Bí quyết hiệu nghiệm 3:

Biến sự chỉ trích từ thù thành bạn

1. Liệt kê những lời phê bình đáng nhớ nhất mà bạn nhận được trong gia đình hoặc trong công việc.

2. Với mỗi lời phê bình, đánh giá tư cách của người phê bình bạn: đạt tiêu chuẩn cao, đạt tiêu chuẩn vừa vừa và không đạt tiêu chuẩn.

3. Hãy chọn những yếu tố nền tảng của mỗi lời phê bình trong danh sách bên dưới:

– Cảm xúc

– Kinh nghiệm, thất bại trong quá khứ của bạn hoặc của người phê bình bạn

– Không có đủ thông tin về mục tiêu, ý định hay tầm nhìn của bạn

– Suy nghĩ theo lối mòn, thiếu sáng tạo

– Tính logic

– Tình huống thực tế

4. Động cơ của người phê bình là gì? Có phải vì tình yêu, sự quan tâm chân thật của người đó dành cho bạn, cho công việc chung, cho những người xung quanh hay chỉ thuần túy là lòng ích kỷ, đố kỵ, sợ hãi, thù oán, giận dữ, hay vì người đó còn quá nông cạn, bồng bột thiếu suy nghĩ?

5. Sau khi cân nhắc thấu đáo, bạn nhận thấy lời phê bình của người ấy có điểm gì đúng?

– Định nghĩa về "nước" trong lời phê bình: yếu tố nào được phóng đại quá đáng, vô lý hoặc vô nghĩa.

– Định nghĩa về "cát" trong lời phê bình: yếu tố nào khiến bạn cảm thấy tổn thương hoặc đau đớn nhất (lời lẽ cụ thể, giọng nói, thái độ phê bình...)

– Định nghĩa về "vàng" trong sự phê bình: sự thật rút ra từ những lời phê bình có thể giúp bạn thành công hơn trong tương lai.

6. Bạn đã phản ứng lại lời phê bình như thế nào? Giận dữ, chống đối, phủ nhận, đổ lỗi, phản công hay rút vào im lặng? Bạn có lắng nghe, công nhận, cảm ơn hoặc đưa ra lời giải thích để người phê bình hiểu rõ hơn về bạn hoặc hành vi của bạn không?

7. Bạn có thể phản ứng như thế nào để mang lại lợi ích cho bản thân, sự phát triển cá nhân và mối quan hệ giữa bạn với người phê bình?

8. Viết ra những cách phản ứng mà bạn cho là tốt nhất với sự phê bình mà bạn nhận được trong tương lai.

CHƯƠNG 7

SỢI DÂY XÍCH THỨ TƯ: THIẾU TẦM NHÌN RÕ RÀNG VÀ CHÍNH XÁC

Nếu bạn không có một khái niệm rõ ràng về đích đến và một tấm bản đồ chính xác, làm sao bạn có thể bắt đầu cuộc hành trình.

Hãy tưởng tượng bạn đang sống ở thành phố New York. Một hôm, người đưa thư tới gõ cửa nhà bạn và trao cho bạn một phong thư có đóng dấu bưu điện. Bạn mở thư ra và phát hiện bức thư này được gửi từ một người bạn của tôi tên là Dick Clark. Trong thư là hai tấm vé đến Hollywood với tư cách khách mời danh dự của anh ấy trong một tuần. Anh ấy sẽ đặt sẵn cho bạn một phòng đắt tiền trong một khách sạn sang nhất ở khu Beverly Hills và sẽ biếu bạn 5000 đô mỗi ngày để bạn chi xài thoải mái trong suốt tuần lễ bạn ở đó. Bạn cũng có một chiếc xe limousine phục vụ 24/24 để bạn ngao du tùy thích. Bạn sẽ được Dick đích thân mời đến tham dự buổi lễ trao giải Academy Awards. Bạn sẽ được dùng bữa tối với những siêu sao mà bạn hâm mộ. Sau tuần lễ ở Hollywood, bạn và người bạn đồng hành của bạn sẽ bay vé máy bay hạng nhất đến Hawaii để tận hưởng kỳ nghỉ tuyệt vời trong 10 ngày nữa.

Khi đọc gần hết thư, bạn cảm thấy hào hứng đến nỗi bạn cứ ngỡ mình đang nằm mơ. Rồi bạn đọc đến đoạn cuối cùng có nội dung như sau:

Bạn chỉ cần đáp ứng một yêu cầu duy nhất của tôi, đó là bạn phải lái xe thẳng từ nhà bạn ở New York đến nhà tôi ở Los Angeles

mà không được dùng bản đồ vào bất cứ lúc nào. Ngoài ra, bạn không được phép nhờ bất kỳ ai chỉ đường cho bạn. Bạn của tôi Ed McMahon sẽ có mặt ngay trước cửa nhà bạn trong giây lát để hộ tống bạn trong suốt cuộc hành trình và cũng để bảo đảm bạn không xem bản đồ hay hỏi đường. Bạn có thời hạn một tuần để đến được nhà tôi và đoạt giải.

Đọc đến đây chắc bạn sẽ kêu lên, *"Thật vớ vẩn! Không có cách nào để tôi có thể đi từ New York đến Los Angeles rồi sau đó đến nhà của Dick Clark mà không có bản đồ trên tay, cũng không được hỏi đường hỏi xá. Không thể nào!"*.

Nếu đó là phản ứng của bạn, thì bạn hoàn toàn đúng. Nếu bạn có đủ thời gian, có lẽ bạn cũng tìm cách đi từ New York đến Los Angeles (L.A), mặc dù bạn sẽ tốn hàng tháng hoặc hàng năm trời và tốn bộn tiền đổ xăng. Sau đó, bạn còn phải tìm được nhà của Dick ở khu L.A rộng 3.500 dặm vuông. Tìm một ngôi nhà mà không có địa chỉ, không có bản đồ cũng không được hỏi thăm đường thì quả là vô cùng khó khăn và mất nhiều thời gian hơn nữa. Thử hỏi bạn có còn muốn thực hiện một chuyến đi như thế không? Tất nhiên là không. Đây là một việc làm điên rồ, lãng phí thời gian và ước mơ Hollywood của bạn không hề có chút hy vọng trở thành hiện thực.

Bây giờ giả sử đoạn cuối lá thư mà Dick gửi cho bạn khác đi một chút. Giả sử trong thư viết, bạn không được dùng bản đồ có sẵn, cũng không được hỏi thăm đường nhưng trước khi khởi hành, bạn có thể gọi một cú điện thoại duy nhất đến văn phòng của Dick để hỏi rõ địa chỉ và nhận được toàn bộ hướng dẫn cụ thể về từng con đường, từng ngã rẽ, từ nhà bạn đến trước cửa nhà anh ấy.

Một câu hỏi quan trọng: khi gọi đến văn phòng của Dick để hỏi

địa chỉ và hướng dẫn đi đường chính xác, bạn có sẵn sàng giấy bút để ghi lại không sót một chi tiết nào không? Hay bạn chỉ lắng nghe và tin vào trí nhớ của mình? Câu trả lời khá hiển nhiên: tất nhiên bạn phải ghi chép cẩn thận rồi. Việc có được tận hưởng kỳ nghỉ trong mơ hay không tùy thuộc vào việc này mà. Sau đó, bạn sẽ tạo ra một tấm bản đồ của riêng bạn. Và một khi bắt đầu cuộc hành trình, bạn phải trông cậy vào tấm bản đồ này, nhất nhất làm theo từng đường đi nước bước trong đó để chắc chắn bạn đang đi đúng hướng. Bằng việc xác định rõ điểm đến, viết ra địa chỉ và cách đi cụ thể, vẽ ra tấm bản đồ đơn giản mà hiệu quả của riêng mình, bạn sẽ đến nhà Dick trước thời hạn và nhận lãnh phần thưởng xứng đáng.

Tôi đưa ra ví dụ trên để minh họa những điểm quan trọng mà bạn cần lưu ý nếu bạn muốn phóng tên lửa của mình lên khỏi bệ phóng và bắt đầu đạt được những ước mơ cao đẹp. Điểm đầu tiên trong câu chuyện này là bạn sẽ không bao giờ đi đến đích, bất kể phần thưởng có to lớn đến đâu, nếu bạn không lấy được địa chỉ chính xác, viết ra giấy hướng dẫn đi đường cụ thể, tạo ra một tấm bản đồ chi tiết và đi theo tấm bản đồ đó.

Điểm thứ hai trong câu chuyện là: nếu bạn sẵn lòng thực hiện những bước đơn giản này – xác định điểm đến, viết ra hướng đi và lên bản đồ – chỉ để có được một kỳ nghỉ trong mơ, thì bạn phải quyết tâm đến mức nào để làm được những việc tương tự và thành công trong những lĩnh vực quan trọng của cuộc sống cá nhân và sự nghiệp? Sau cùng, chẳng phải cuộc sống của bạn và những điều bạn đạt được với nó còn đáng giá gấp hàng ngàn lần một chuyến đi nghỉ mát 17 ngày hay sao? Những thành quả mà bạn gặt hái trong hôn nhân, con cái, công việc và sự nghiệp tương lai đều có giá trị lớn hơn, lâu bền hơn nhiều so với bất cứ một kỳ nghỉ tuyệt vời nào mà tiền có thể mua được.

Tuy vậy, nếu bạn giống như đa số những người chưa bao giờ phóng tên lửa của mình, thì rất có thể bạn chưa hề viết ra định nghĩa ước mơ của bạn. Nếu chưa xác định ước mơ rõ ràng, chắc hẳn bạn cũng chưa thiết kế bản đồ và cách thức đạt được ước mơ của mình. Tôi dám chắc với bạn rằng nếu bạn không làm những điều căn bản ấy thì ước mơ của bạn sẽ mãi mãi chỉ là mơ ước!

Có thể phản ứng đầu tiên của bạn là, *“Chao ôi việc này khó quá, chắc là mất nhiều thời gian lắm,”* hoặc *“Thú thật, tôi còn chẳng biết ước mơ của mình là gì nữa”*. Sự thật là một khi bạn bắt đầu nghĩ về ước mơ của mình, bạn sẽ thấy rằng việc định nghĩa ước mơ đơn giản hơn nhiều so với những gì bạn hình dung, lại còn thú vị và không mất nhiều thời gian. Ở bước khởi đầu, bạn sẽ mất khoảng từ 15 đến 30 phút mỗi lần, nhưng sau đó bạn chỉ cần vài phút một tuần mà thôi. Bạn sẽ biết được cách thức đúng đắn để làm việc này trong những chương kế tiếp, nên bạn không cần phải lo lắng bây giờ. Bạn chỉ cần nhận ra một điều rằng phần thưởng mà bạn nhận được cho việc xác định mục tiêu và lên kế hoạch hành động để đạt được nó hoàn toàn xứng đáng với công sức bạn bỏ ra.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ MỘT TẦM NHÌN SÁNG TỎ VÀ MỘT TẤM BẢN ĐỒ CHÍNH XÁC CHO CUỘC HÀNH TRÌNH THỰC HIỆN MỌI ƯỚC MƠ

Trong sáu sợi dây xích trói chặt bạn nơi vạch xuất phát thì đây là sợi dây xích dễ chặt đứt nhất. Công cụ chặt xích của bạn có thể là một quyển sổ tay và bút hoặc một chiếc máy vi tính. Các bước tiến hành đơn giản đến mức bạn khó có thể tin là nó lại có hữu hiệu đến thế.

Mục tiêu của chúng ta ở đây không phải là bắt đầu cuộc hành

trình mà đơn giản là đi tìm địa chỉ chính xác của mỗi ước mơ và sau đó viết ra thật rõ ràng trên giấy trắng mực đen. Trong chương 10 và 11, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách sử dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ để lập bản đồ và vạch ra hướng đi cụ thể cho mỗi ước mơ mà bạn quyết tâm theo đuổi. Sau đó, bạn sẽ có tấm bản đồ trong tay và bảng đánh giá đo lường sự tiến triển của bạn mỗi ngày, mỗi tuần hay mỗi tháng trên cuộc hành trình vươn tới thành công. Những chương sau sẽ nói đến cách thức vượt qua chướng ngại vật trên đường, chẳng hạn như một vực sâu không có cầu hoặc một ngọn núi dốc đứng, bằng cách điều chỉnh hướng đi của bạn hoặc tìm sự giúp đỡ ở nơi khác. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình tiến nhanh như thế nào trên con đường chinh phục ước mơ.

Còn bây giờ trong chương này, tôi sẽ chỉ cho bạn bước đầu tiên trong việc lập bản đồ, tức là đưa ra một định nghĩa rõ ràng về những ước mơ hay mục tiêu của đời bạn bằng văn bản.

Việc đầu tiên bạn cần làm để định nghĩa ước mơ là liệt kê trên một tờ giấy trắng tất cả những lĩnh vực quan trọng đối với bạn, bắt đầu từ lĩnh vực quan trọng nhất trở xuống. Ví dụ những lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống của tôi là:

– Đời sống tôn giáo

– Hôn nhân

– Con cái

– Sức khỏe, hạnh phúc, sự an toàn và tương lai của những người trong gia đình

– Sức khỏe bản thân

– Kinh doanh và sự nghiệp cá nhân

– Niềm đam mê và sở thích

Sau khi bạn đã lên danh sách, hãy lấy một tờ giấy trắng cho từng lĩnh vực rồi viết tên lĩnh vực đó ở đầu trang. Trên mỗi trang (có thể bạn cần tới vài trang giấy cho một lĩnh vực), hãy viết ra tất cả những mơ ước mà bạn khao khát trong lĩnh vực quan trọng đó. Chưa cần quan tâm đến thứ tự ưu tiên vội, hãy viết bất cứ điều gì bạn nghĩ ra, chung chung hay cụ thể tùy bạn.

Tôi sẽ chia sẻ với bạn tờ giấy có đề mục "Niềm đam mê và sở thích" của tôi. Tôi chọn lĩnh vực này bởi vì những lĩnh vực khác khá là riêng tư (tôi chắc bạn cũng thế).

Niềm đam mê và sở thích của tôi:

Định nghĩa ước mơ

1. Tạo ra một bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ hoàn chỉnh dưới dạng băng ghi âm, video và giáo trình để tôi có thể trực tiếp tư vấn cho người thân, bạn bè và bất kỳ ai về những phương pháp và kỹ thuật cần thiết để biến ước mơ của họ thành hiện thực trong từng lĩnh vực cuộc sống.

2. Đào tạo những người khác trở thành huấn luyện viên, cố vấn về nghệ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

3. Tạo dựng một chương trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ có thể đem vào giảng dạy trong các trường phổ thông và đại học.

4. Hoàn thành tiểu thuyết *Dirty Tricks, Inc* và chứng kiến nó trở

thành tiểu thuyết bán chạy nhất trong nước và trên thế giới.

5. Dành nhiều thời gian hơn để trượt tuyết, thư giãn và viết sách ở căn nhà nghỉ trên núi của chúng tôi.

6. Dành nhiều thời gian để diễn thuyết trước công chúng, động viên mọi người sử dụng nghệ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

7. Quảng bá cho Hiện Thực Hóa Ước Mơ qua các bài phỏng vấn trên đài phát thanh, tivi cũng như trên các tờ nhật báo, tạp chí.

8. Thu thập những câu chuyện thành công của những người áp dụng Hiện Thực Hóa Ước Mơ để đạt được mục tiêu của mình.

9. Bắt tay vào viết kịch bản kế tiếp.

10. Bắt tay vào viết tiểu thuyết tiếp theo.

Sở dĩ tôi chia sẻ trang này với bạn là để chứng tỏ cho bạn thấy việc này rất dễ dàng. Tôi chỉ mất chưa đầy 10 phút để khám phá, định nghĩa và viết ra những ước mơ trên. Xin bạn hãy nhớ đây là trang giấy về những ước mơ trong lĩnh vực đứng thứ bảy trong bảng xếp hạng ưu tiên của tôi. Những ước mơ thuộc các lĩnh vực quan trọng hơn như hôn nhân và con cái được tôi viết cặn kẽ và chi tiết hơn. Tôi có cả một trang ước mơ dành cho từng đứa con của tôi (tôi có sáu đứa con) với nội dung liên quan đến mối quan hệ giữa tôi và con, thời gian chúng tôi ở bên nhau và những hoạt động chúng tôi cùng làm với nhau.

Sau khi bạn đã liệt kê tất cả những mong muốn của mình trong từng lĩnh vực, hãy quay lại sắp xếp chúng theo thứ tự ưu tiên. Ví dụ, trong trang giấy mà tôi chia sẻ ở trên, mục 1 là quan trọng nhất, mục

4 là quan trọng nhì. Như vậy, tôi sẽ viết số một thật to bên cạnh mục 1 và số hai thật to bên cạnh mục 4.

Việc viết ra và đánh số thứ tự ưu tiên cho những ước mơ cũng giống như việc tạo ra một quyển sổ danh bạ ước mơ vậy. Một khi bạn đã hoàn tất công việc này thì có nghĩa là bạn đã sẵn sàng áp dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ để tạo ra tấm bản đồ và lên lộ trình thích hợp cho từng ước mơ quan trọng ấy.

Với tất cả những công cụ này trong tay, bạn có thể giong buồm đi đến những bến bờ mà bạn chưa bao giờ dám nghĩ tới.

Bí quyết hiệu nghiệm 4:

Có tầm nhìn sáng tỏ và chính xác

Bạn hãy làm bài tập này trong quyển "Nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ".

1. Chia quyển sổ của bạn ra từng phần dành riêng cho mỗi lĩnh vực quan trọng trong đời bạn. Sau đó đánh số và sắp xếp vị trí cho từng lĩnh vực theo mức độ quan trọng từ cao xuống thấp.

2. Bắt đầu với lĩnh vực đầu tiên và quan trọng nhất, hãy nêu ra những ước mơ của bạn trong lĩnh vực này.

3. Trong từng phần, dành ra một trang cho mỗi ước mơ mà bạn liệt kê trong lĩnh vực đó.

Đây là bài tập ở giai đoạn đầu của Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Bạn sẽ cần bổ sung thêm thông tin vào những trang này khi bạn thực hiện những bài tập ở cuối mỗi chương còn lại.



CHƯƠNG 8

SỢI DÂY XÍCH THỨ NĂM: THIẾU KIẾN THỨC

Bạn không thể phóng tên lửa của mình lên mặt trăng nếu bạn không biết cách điều khiển tên lửa bay lên.

Hãy khám phá một kế hoạch bay với đầy đủ thông tin cần thiết để đến với ước mơ của bạn.

"Tôi không biết phải làm thế nào!", "Thậm chí tôi còn không biết nên bắt đầu từ đâu.", "Tôi không bao giờ làm được việc này, tôi không hề biết gì về cách làm cả".

Đó là những lời ca thán quen thuộc về một rào chắn trên đường mà ai cũng có thể gặp phải – tình trạng "thiếu kiến thức". Không còn nghi ngờ gì nữa, đây chính là trở ngại lớn nhất trên con đường thực hiện ước mơ của đa số mọi người. Nó ảnh hưởng đến mọi lĩnh vực trong cuộc sống cá nhân cũng như sự nghiệp của bạn. Nhiều người để mặc cho những mối quan hệ thân thiết tàn lụi dần chỉ vì họ không biết phải làm gì để hiểu được nửa kia của mình cần gì, muốn gì hoặc làm thế nào để hàn gắn, cải thiện tình cảm giữa hai người?

Thử hỏi có bao nhiêu người bán hàng chỉ biết trơ mắt đứng nhìn doanh thu sụt giảm bởi vì họ không biết phải làm gì để vượt qua lời từ chối của khách hàng? Bao nhiêu bậc cha mẹ kêu trời rồi buông xuôi trước những đứa con tỏ ra ngỗ ngược và bất trị ở tuổi choai choai, chỉ vì họ chịu không biết cách nuôi dạy chúng? Chẳng có gì đáng buồn và đáng tuyệt vọng hơn việc bạn phải đối mặt với một tình cảnh mà bạn không biết phải làm gì hoặc làm như thế nào.

Đa số người lớn chọn cách đầu hàng hoặc rút lui khi phải đương đầu với một tình huống khiến họ bộc lộ sự thiếu kiến thức của mình. Mặc dù ai cũng cần phải học hỏi thêm ở lĩnh vực này hoặc lĩnh vực kia, trong thực tế, đây thường là một trở ngại trong nhận thức. Chỉ có 10% người trưởng thành, những người thành công tột bậc, coi việc thiếu kiến thức là điểm bất cập tạm thời vì họ biết đáp lại tiếng gọi của hành động và suy nghĩ sáng tạo.

Bạn có nghĩ là Thomas Edison được trang bị thông tin đầy đủ khi ông theo đuổi ước mơ phát minh ra đèn điện không? Thật ra, ông cũng chẳng biết gì hơn những người mới bắt đầu, thế nên ông mới phải mất đến 10 ngàn lần thử nghiệm trước khi ông thành công.

Còn Oprah Winfrey thì sao, vào lúc cô đồng ý đứng ra dẫn chương trình đầu tiên của mình? Chưa bao giờ dẫn chương trình nào trước đây, chắc chắn cô không có kinh nghiệm gì về việc này. Thiếu kiến thức trong một lĩnh vực nào đó là điều thông thường đối với con người, tựa như hơi thở vậy. Tuy nhiên, phần lớn người trưởng thành vẫn xem việc này như ngọn núi Everest trong cơn bão tuyết – một trở ngại không thể vượt qua. Và bởi vì nó được nhìn nhận dưới ánh sáng ấy nên không một ai dám nỗ lực trèo lên đỉnh núi hay chinh phục nó.

BÍ MẬT CỦA NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG NHẤT THẾ GIỚI

Đây là một bí mật khiến tôi ngã ngửa người khi phát hiện ra. Thay vì là một khó khăn không thể đánh bại, việc thiếu kiến thức trong bất cứ một tình huống nào có thể trở thành đòn bẩy cho những thành tựu và thành công phi thường. Trong thực tế, tôi thường thành công hơn nhiều ở những lĩnh vực mà tôi không hề có chút vốn liếng kiến thức so với những lĩnh vực mà tôi có chút hiểu biết. Tại sao ư?

Bởi vì mỗi khi đối mặt với một vấn đề mà tôi cảm thấy mình có một lỗ hổng kiến thức to tướng, tôi lập tức tìm đến những chuyên gia trong lĩnh vực đó. Tôi đã đạo diễn khoảng hơn 800 chương trình truyền hình, trong đó có nhiều chương tình tầm cỡ. Nếu tôi chẳng biết gì nhiều về thiết kế và dàn dựng chương trình mà lại cố tự mình làm cho bằng được, hẳn tôi sẽ phải tốn hàng ngàn giờ mà kết quả tối đa đạt được chỉ cỡ trung bình. Nhưng bởi vì tôi biết rõ điểm hạn chế của mình, tôi không phí sức làm cái việc gọi là "dã tràng xe cát". Thay vào đó, tôi thuê những chuyên gia về thiết kế dàn dựng chương trình, và chỉ trong một khoảng thời gian ngắn đến bất ngờ, họ đã tạo ra cho tôi những chương trình truyền hình hoành tráng và chuyên nghiệp nhất.

Steven Spielberg là một trong số ít người kể chuyện và nhà đạo diễn đại tài trong lịch sử điện ảnh. Tuy vậy, ông không thể tự mình tạo ra những hiệu ứng xuất sắc tràn ngập trong những bộ phim của ông như bạn có thể thấy. Thậm chí ông cũng không bận tâm về việc này. Khi có một phân cảnh cần đến những hiệu ứng kỹ thuật đặc biệt, ông thuê những người giỏi nhất trong ngành làm thay cho mình, thường là công ty Industrial Light and Magic của George Lucas. Khi ông cần một mô hình khủng long, ông tìm đến Stan Winston, một bậc thầy trong việc chế tạo những mô hình hành động ở Hollywood. Như thế, việc thiếu kiến thức của Steven không hề là vật cản đường bất trị mà là đòn bẩy cho những thành công ngoài sức tưởng tượng của ông.

Bạn và tôi (cả những người khác nữa) chỉ có một số điểm mạnh và khả năng, trong khi chúng ta lại có vô số những điểm yếu và vượt ngoài khả năng của mình. Nói cách khác, những việc bạn biết và có thể làm ít hơn nhiều so với những việc bạn không biết và không thể làm. Nếu bạn không thể tìm ra cách biến những điểm thiếu hụt của mình từ chướng ngại vật thành đòn bẩy thì bạn sẽ không bao giờ đạt

được bất cứ điều gì ngoài những kết quả tầm thường xoàng xĩnh. Điểm khác biệt lớn nhất giữa những người thành công và số đông còn lại là: người thành công nhờ người khác đắp vào khe hở kiến thức của mình, trong khi những người còn lại chỉ biết đầu hàng trước khó khăn. Tệ hơn nữa, nhiều người phớt lờ vấn đề này và vẫn húc đầu vào làm như thể họ biết hết mọi thứ trên đời. Những người muốn "đội đá vá trời" này cũng sẽ chẳng đạt được một thành tựu nào đáng kể trừ khi họ thừa nhận điểm yếu của mình rồi noi gương những người thành công, nghĩa là thuê người giỏi hơn mình trong một lĩnh vực nào đó về làm thay cho mình.

Nếu bạn muốn tách khỏi đám đông hiếm khi đạt được mơ ước của mình, bạn cần chấp nhận rằng bạn chỉ có một vài sở trường và vô số sở đoản. Đó là bước đầu tiên. Bước thứ hai là xác định những điểm mạnh cũng như những điểm yếu của bạn. Bên cạnh việc tự tìm hiểu bản thân, bạn hãy nhờ những người hiểu rõ bạn giúp sức. Họ sẽ giúp bạn nhận thấy những khía cạnh mà bạn có thể bỏ sót. Đó cũng là lý do tôi đề nghị bạn viết ra danh sách những điểm mạnh và điểm yếu của mình ở cuối chương 4. Danh sách này sẽ tạo nền tảng cho những bài tập ở chương sau.

KHÁM PHÁ BẢN THÂN – CHÌA KHÓA MỞ CÁNH CỬA ĐẾN ƯỚC MƠ

Tại sao bạn có xu hướng hành động nhất quán theo một mô thức nào đó, bất kể trong tình huống nào? Tại sao một số người có thể dễ dàng nói chuyện với bất kỳ ai, nhưng lại khó lắng nghe người khác đến thế? Tại sao có những người luôn tránh né việc tranh cãi còn người khác thì không?

Khi vợ chồng tôi phát hiện ra một trong những người thợ bảo trì

của chúng tôi đã liên tục bắt chúng tôi trả giá cao hơn hàng ngàn đô cho những công việc mà chúng tôi tin cậy giao phó cho anh ta, cả hai chúng tôi đều bị tổn thương nặng nề và biết rằng chúng tôi sẽ phải nói chuyện thẳng thắn với anh ta. Ý nghĩ về việc đối chất khiến vợ tôi kinh hãi. Bản thân tôi cũng chẳng thích thú gì về việc này, nhưng nó không làm tôi lo ngại. Khi tôi đề cập vấn đề giá cả với anh ta, anh ta khăng khăng phủ nhận và nói dối để chống đỡ. Thậm chí anh ta còn đổ lỗi cho vợ tôi. Thế là tôi biết, chỉ còn một cách là đuổi việc anh ta. Mặc dù vợ tôi hoàn toàn ủng hộ tôi, nhưng nếu tôi yêu cầu cô ấy gọi điện thoại nói cho anh ta biết về quyết định đó, cô ấy sẽ phát hoảng và lo lắng suốt mấy ngày. Việc đó dễ như trở bàn tay đối với tôi nhưng sao lại khó khăn với vợ tôi đến thế? Chắc chắn không phải vì cô ấy là phụ nữ còn tôi là đàn ông. Nếu một việc tương tự xảy ra với người bạn thân của tôi, anh ấy cũng cảm thấy khó mà đối diện với nó giống như vợ tôi vậy. Lý do thật sự xuất phát từ tính cách cá nhân. Tôi có thể thoải mái đuổi việc một người, nếu phát hiện ra anh ta gian dối. Ngược lại, vợ tôi và người bạn thân của tôi gần như không thể mở lời nói lên "sự thật mất lòng".

Trong khi đó, anh bạn của tôi sẽ kiên nhẫn lắng nghe người khác kể lể dông dài hàng giờ liền, còn tôi không thể chịu nổi mấy phút. Tôi muốn người đó đi thẳng vào vấn đề để tôi nhanh chóng đưa ra hướng giải quyết. Vấn đề không phải là cách xử lý của tôi tốt hơn cách xử lý của bạn tôi, mà là cách hành động và phản ứng của một người trong các tình huống khác nhau thường chịu ảnh hưởng mạnh mẽ (nếu không bị điều khiển hoàn toàn) từ tính cách của người ấy. Mỗi loại tính cách đều có ưu điểm và khuyết điểm riêng. Chỉ khi bạn hiểu rõ tính cách bản thân cùng những khuynh hướng tự nhiên của nó, bạn mới có thể phát huy điểm mạnh, hạn chế điểm yếu và phối hợp với những người có tính cách bổ sung với bạn. Trong phần còn lại của chương này, tôi sẽ đưa ra một bài kiểm tra 5 phút nhằm giúp bạn xác

định tính cách nổi trội của bạn cũng như tập trung vào việc tìm hiểu sở trường và sở đoản của bạn. Tất cả những tài liệu trong chủ đề này đều do người bạn tốt của tôi, Tiến sĩ Gary Smalley cung cấp.

BÀI KIỂM TRA TÍNH CÁCH TRONG 5 PHÚT

Trong bảng phía dưới, bốn chữ cái ở đầu mỗi cột đại diện cho bốn loại tính cách cơ bản. Ở mỗi dòng, hãy viết số 4 bên cạnh từ miêu tả bạn đúng nhất, số 3 bên cạnh từ miêu tả bạn gần đúng, số 2 bên cạnh từ miêu tả bạn hơi đúng và số 1 bên cạnh từ miêu tả bạn ít đúng nhất. Như vậy, với mỗi hàng ngang, bạn sẽ có một số 4, một số 3, một số 2 và một số 1. Ví dụ, sự lựa chọn của tôi ở hàng thứ nhất như sau:

(3) thích quyền lực (4) nhiệt tình (2) nhạy cảm (1) thích được hướng dẫn

Đây là bài kiểm tra bạn không thể nào rớt được.

Khi đọc từng hàng ngang một, bạn có thể thấy khó đưa ra quyết định từ nào miêu tả bạn đúng hơn so với từ khác. Thậm chí, bạn có thể cảm thấy từ nào cũng đúng với mình hoặc chẳng có từ nào đúng cả. Đừng hốt hoảng. Hãy cố đoán xem từ nào đúng nhất (đánh số 4) và từ nào ít đúng nhất (đánh số 1), rồi tiếp tục phán đoán hai từ còn lại. Kể cả khi bạn có một vài lựa chọn không chính xác thì kết quả cuối cùng cũng không bị ảnh hưởng là bao. Hãy thành thật, bạn sẽ phát hiện ra cả loại tính cách chính yếu lẫn thứ yếu của mình. Không ai chỉ thuộc về một loại tính cách riêng biệt, mà luôn có sự kết hợp độc nhất giữa bốn loại tính cách, với một hoặc hai loại chiếm ưu thế hoặc lấn át những loại khác.

Bây giờ bạn hãy cộng các số theo hàng dọc lại.

Mỗi cột đại diện cho một loại tính cách nhất định. Cột có số điểm cao nhất là tính cách chính của bạn, cột có số điểm cao nhì là tính cách phụ của bạn. Mặc dù trong bạn có sự kết hợp của bốn loại tính cách, hai nét tính cách có số điểm cao nhất bộc lộ rõ nhất sở trường, sở đoản cũng như khuynh hướng hành động của bạn.



BÀI KIỂM TRA TÍNH CÁCH TRONG 5 PHÚT

S	R
1. ___ Thích quyền lực	___ Nhiệt tình
2. ___ Chịu trách nhiệm	___ Chấp nhận rủi ro
3. ___ Kiên quyết	___ Nhìn xa trông rộng
4. ___ Dám nghĩ dám làm	___ Hay nói
5. ___ Cạnh tranh	___ Thích khởi xướng

6. ___ Giải quyết vấn đề	___ Thích nổi tiếng
7. ___ Làm việc hiệu quả	___ Ham vui
8. ___ Táo bạo	___ Thích sự đa dạng
9. ___ Quyết đoán	___ Ngẫu hứng
10. ___ Kiên trì	___ Truyền cảm hứng
___ Tổng điểm cho S	___ Tổng điểm cho R

C	H
___ Nhạy cảm	___ Thích được hướng dẫn
___ Trung thành	___ Chính xác
___ Bình tĩnh, điềm đạm	___ Kiên định
___ Thích công việc mang tính đều đặn	___ Dễ hiểu, dễ đoán
___ Không thích sự thay đổi	___ Thực tế
___ Nhường nhịn người khác	___ Căn cứ vào sự thật
___ Tránh đụng độ	___ Tận tâm, chu đáo
___ Dễ cảm thông	___ Cầu toàn
___ Thích chăm sóc người khác	___ Tỉ mỉ, chi tiết
___ Thích hóa giải	___ Có óc phân tích
___ Tổng điểm cho C	___ Tổng điểm cho H

Mỗi hàng ngang có 4 từ. Trong 10 hàng ngang trên, hãy viết số 4 bên cạnh từ miêu tả bạn đúng nhất, số 3 bên cạnh từ miêu tả bạn gần đúng, số 2 bên cạnh từ miêu tả bạn hơi đúng và số 1 bên cạnh từ miêu tả bạn ít đúng nhất. Mỗi hàng chỉ viết một số một lần duy nhất. Sau khi điền số xong, hãy cộng các số theo từng cột. Cột có số điểm cao nhất thể hiện tính cách chính của bạn, cột có số điểm cao nhì thể hiện tính cách phụ của bạn.

Tất cả những điều này có ý nghĩa gì?

Sau khi hoàn tất bài kiểm tra, bạn cũng muốn biết kết quả trên có ý nghĩa gì đúng không? Như đã nói ở trên, tính cách của một người biểu lộ khuynh hướng tự nhiên, điểm mạnh, điểm yếu của người ấy và quyết định việc anh ta hoặc cô ta sẽ phản ứng tự nhiên như thế nào trong hầu hết các tình huống. Cột nào cho điểm càng cao thì tính cách trong cột đó càng nổi trội. Gary Smalley so sánh bốn loại tính cách với loài vật vì như vậy sẽ dễ hình dung và ghi nhớ hơn những con số, chữ cái, màu sắc hay thuật ngữ khô cứng vẫn thường được gán cho tính cách con người. Tôi đồng ý với Gary, vì vậy tôi sẽ dùng hình ảnh loài vật.

S = Sư tử

Sư tử là những nhà lãnh đạo. Người có tính cách này thường là sếp trong công việc... hoặc ít nhất thì họ cũng nghĩ mình là sếp! Họ quyết đoán và là những người quản lý chứ không phải là người quan sát hay lắng nghe. Họ thích giải quyết vấn đề. Họ là những người theo chủ nghĩa cá nhân, luôn tìm kiếm các cuộc phiêu lưu và cơ hội mới. Sư tử rất tự tin và độc lập. Trong một nhóm, nếu không ai lãnh nhận trách nhiệm ngay lập tức thì Sư tử sẽ đứng ra nắm giữ vị trí này. Không may, nếu họ không học cách giảm thái độ hung hăng tự nhiên thì họ dễ gặp vấn đề với người khác. Phần lớn các doanh nhân là những con Sư tử dũng mãnh hoặc ít nhất thì cũng mang đậm tính cách này.

Điểm mạnh tự nhiên	Điểm yếu tự nhiên
Quyết đoán	Thiếu kiên nhẫn
Tập trung vào mục tiêu	Bộc trực
Có động lực đạt thành quả cao	Không biết lắng nghe
Gặt hái kết quả	Bốc đồng
Độc lập	Đòi hỏi cao
Mạo hiểm	Có thể xem công việc quan trọng hơn con người
Chịu trách nhiệm	Có thể không nhạy cảm trước cảm xúc của người khác
Dẫn đầu trong công việc	Có thể lấn lướt những người nói hoặc làm chậm hơn
Năng động	Sợ tình trạng ăn không ngồi rồi
Kiên trì	Mau chóng chán các công việc mang tính đều đặn hoặc máy móc
Có năng lực	
Có động lực hoàn thành các dự án nhanh và hiệu quả	
Cạnh tranh	
Thích sự thay đổi, thử thách và sự đa dạng	

Khuynh hướng cơ bản: Hành động với nhịp độ nhanh, hướng về công việc.

Động lực đến từ: Kết quả, thử thách, hành động, quyền lực và sự công nhận thành quả đạt được.

Quản lý thời gian: Sư tử quan tâm đến hiện tại chứ không phải tương lai xa vời. Họ hoàn tất nhiều việc hơn trong một khoảng thời

gian ngắn hơn nhiều so với đồng nghiệp, ghét lãng phí thời gian và thích đi thẳng vào vấn đề.

Phong cách giao tiếp: Biết cách bắt chuyện tốt nhưng lại không biết lắng nghe (giao tiếp một chiều).

Đưa ra quyết định: Bốc đồng, quyết định nhanh chóng, luôn hướng tới mục tiêu và kết quả cuối cùng, chú trọng đến kết quả, chỉ cần một vài thông tin là có thể đưa ra quyết định.

Trong những tình huống chịu áp lực hoặc căng thẳng: Nắm quyền chỉ huy và trở nên độc đoán.

Nhu cầu lớn nhất: Muốn nhìn thấy kết quả, được trải nghiệm phong phú và đối mặt với thử thách, thích giải quyết vấn đề và muốn có câu trả lời trực tiếp.

Khát vọng của Sư tử: Tự do, quyền lực, sự phong phú, những nhiệm vụ khó khăn, cơ hội thăng tiến.

R = Rái cá

Rái cá dễ bị kích động, ham vui và thích nói chuyện. Họ biết cách động viên người khác và cần ở những nơi mà họ có thể phát huy khả năng giao tiếp và có tiếng nói trong những quyết định quan trọng. Bản chất hòa đồng của Rái cá khiến họ rất giỏi trong việc thiết lập các mối quan hệ – họ thường quen biết rất nhiều người. Họ có vẻ đáng mến và thân thiện trừ những lúc họ phải chịu áp lực, khi ấy họ có khuynh hướng sử dụng tài ăn nói của mình để công kích đối phương. Họ khao khát được nhiều người yêu mến và thích trở thành trung tâm vũ trụ. Họ thường quan tâm đến phong cách, thời trang và những gì hào nhoáng. Rái cá thích tiệc tùng và hầu như ai cũng thích

kết giao với họ.

Điểm mạnh tự nhiên	Điểm yếu tự nhiên
Nhiệt tình	Thiếu thực tế
Lạc quan	Không chi tiết, tỉ mỉ
Giỏi giao tiếp	Thiếu tính tổ chức
Dễ xúc cảm	Bốc đồng
Sôi nổi	Thiên về cảm tính hơn lý trí
Truyền động lực và cảm hứng cho người khác	Không chủ động
Hòa đồng	Có thể nói quá nhiều
Riêng tư	Dễ bị kích động
Gây ấn tượng với người khác	Tránh những công việc nặng nhọc
Ham vui	

Khuynh hướng cơ bản: Hành động với nhịp độ nhanh, hướng về con người.

Động lực đến từ: Sự công nhận và tán thành của người khác.

Quản lý thời gian: Tập trung vào tương lai, có khuynh hướng vội vàng nhảy sang một việc hào hứng kế tiếp.

Phong cách giao tiếp: Nhiệt tình và khuấy động không khí, thường giao tiếp một chiều (nói nhiều hơn nghe) nhưng có thể khích lệ và truyền cảm hứng cho người khác.

Đưa ra quyết định: Nhanh và dựa trên cảm tính, vì thế có

nhiều quyết định đúng nhưng quyết định sai cũng không ít.

Trong những tình huống chịu áp lực hoặc căng thẳng: Rái cá thường tấn công, họ quan tâm đến sự nổi tiếng hơn là những kết quả hữu hình.

Nhu cầu lớn nhất: Sự công nhận và hoạt động xã hội, những hoạt động vui thú và không quá quan trọng đến tiểu tiết.

Khát vọng của Rái cá: Thanh thế, những mối quan hệ thân thiện, cơ hội giúp đỡ và động viên người khác, cơ hội chia sẻ ý kiến.

C = Chó (giống Golden Retriever)

Một từ miêu tả đặc trưng cho những người có tính cách này là lòng trung thành. Họ rất trung thành, thật vậy, họ có thể cắn răng chịu đựng nỗi đau đớn thiệt thòi trong những mối quan hệ chứ không từ bỏ. Họ biết lắng nghe, cực kỳ đồng cảm với người khác và luôn nói những lời động viên ấm lòng. Tuy vậy, họ có khuynh hướng làm vui lòng người khác nên khó trở nên quyết đoán trong các tình huống nan giải hoặc các mối quan hệ phức tạp khi cần thiết.

Điểm mạnh tự nhiên	Điểm yếu tự nhiên
Kiên nhẫn	Không quả quyết
Dễ chịu	Quá dễ tính
Làm việc theo nhóm tốt	Có thể hy sinh kết quả để đổi lấy sự hòa thuận
Ổn định	Chậm chạp trong việc dẫn đầu
Đồng cảm với người khác	Tránh đối đầu, kể cả trong những tình huống cần thiết
Giàu lòng trắc ẩn	Thường kiềm nén cơn giận dữ
Nhạy bén với sắc thái tình cảm của người khác	Sợ thay đổi
Cực kỳ trung thành	Bỏ qua hoặc hy sinh nhu cầu bản thân
Đặt con người lên trên công việc	
Đáng tin cậy	
Hay giúp đỡ người khác	
Thích làm người khác vui lòng	

Khuynh hướng cơ bản: Hành động với nhịp độ chậm, hướng vào con người.

Động lực đến từ: Khao khát xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp và được người khác cảm kích.

Quản lý thời gian: Tập trung vào hiện tại, dành nhiều thời gian giúp đỡ người khác và xây dựng các mối quan hệ.

Phong cách giao tiếp: Giao tiếp hai chiều, biết lắng nghe và thể hiện sự cảm thông với người khác.

Đưa ra quyết định: Quyết định chậm, trông chờ ý kiến đóng

góp của người khác và thường nghiêng theo ý kiến đó.

Trong những tình huống chịu áp lực hoặc căng thẳng: Thường nhân nhượng trước ý kiến, suy nghĩ và mong muốn của người khác, đôi khi quá mức.

Nhu cầu lớn nhất: Sự an toàn, sự thay đổi từ từ và thời gian để điều chỉnh, môi trường không có mâu thuẫn.

Khát vọng của Chó (giống Golden Retriever): Những mối quan hệ bền vững, sự an toàn, môi trường quen thuộc, phù hợp, được dành riêng, thoải mái, thân thiện, có thể tự do làm việc theo tốc độ của mình.

H= Hải ly

Hải ly có nhu cầu mãnh liệt làm mọi việc theo đúng cách và đúng bài bản. Trong thực tế, họ là những người luôn "đọc kỹ hướng dẫn sử dụng trước khi dùng". Họ rất giỏi trong việc bảo đảm chất lượng sản phẩm hoặc trong bất kỳ hoàn cảnh/lĩnh vực nào đòi hỏi sự chính xác như kế toán, kỹ thuật v.v... Bởi vì quy định, tính nhất quán và tiêu chuẩn cao rất quan trọng với Hải ly nên họ thường tỏ ra thất vọng trước những người không mang cùng đặc tính đó với mình. Mong muốn cao nhất của họ là duy trì tiêu chuẩn cao (đôi khi thiếu thực tế) và điều này có thể hạn chế khả năng biểu lộ tình cảm chân tình của họ trong mối quan hệ với người khác.

Điểm mạnh tự nhiên	Điểm yếu tự nhiên
Chính xác	Cố gắng quá mức
Có óc phân tích	Hay chỉ trích người khác
Chi tiết, tỉ mỉ	Cầu toàn
Cẩn thận, thấu đáo	Cẩn thận quá mức
Chăm chỉ, cần cù	Không đưa ra quyết định nếu không có "tất cả" dữ liệu
Gọn gàng, ngăn nắp	Quá cầu kỳ, kiểu cách
Làm việc có phương pháp	Quá nhạy cảm
Tiêu chuẩn cao	
Chủ động	
Kiểm soát tình huống tốt	

Khuynh hướng cơ bản: Hành động với nhịp độ chậm, hướng về công việc.

Động lực đến từ: Khao khát làm mọi việc đúng cách và duy trì chất lượng cao.

Quản lý thời gian: Có khuynh hướng làm việc chậm rãi để đảm bảo tính chính xác.

Phong cách giao tiếp: Biết lắng nghe, trong giao tiếp hay đi vào chi tiết và thường tỏ ra khôn khéo.

Đưa ra quyết định: Tránh đưa ra quyết định, cần nhiều thông tin mới quyết định.

Trong những tình huống chịu áp lực hoặc căng thẳng: Cố

tránh áp lực hoặc những tình huống căng thẳng, có thể phớt lờ thời hạn đưa ra.

Nhu cầu lớn nhất: Sự an toàn, sự thay đổi từ từ và thời gian để điều chỉnh, môi trường không có mâu thuẫn.

Khát vọng của Hải ly: Những nhiệm vụ rõ ràng, cụ thể, sự ổn định, an toàn, ít rủi ro, những công việc yêu cầu tính tổ chức và chính xác cao.

TIN VUI CHO TÍNH CÁCH CỦA BẠN

Khi bạn tập trung khám phá các nét tính cách chính và phụ của mình, bạn cần hiểu rằng những đặc tính này chỉ là khuynh hướng tự nhiên. Những nhược điểm và khuynh hướng tiêu cực có thể được cải thiện, cân bằng, bổ sung hoặc thậm chí xóa bỏ bằng cách lựa chọn hành động đúng đắn trong từng tình huống cụ thể. Bạn đừng nghĩ "cha mẹ sinh con trời sinh tính" rồi để mặc cho khuynh hướng tự nhiên điều khiển, kiểm soát cuộc đời mình. Ví dụ, Sư tử nói dễ hơn nghe. Là một người mang bản tính Sư tử, tôi cảm thấy việc lắng nghe người khác không tự nhiên mà cũng chẳng dễ dàng chút nào. Khuynh hướng trời sinh của tôi là thích nói cho người khác nghe hơn là nghe người khác nói, nhưng tôi có thể chọn cách giữ im lặng và lắng nghe cho dù có những lúc tôi muốn làm ngược lại.

Bạn có thể lựa chọn nuôi dưỡng điểm mạnh của những tính cách phụ và chọn tận dụng chúng thay vì nghiêng theo điểm yếu tự nhiên. Khi đã biết rõ mình có khuynh hướng hành động theo một cách nào đó, bạn có thể trở nên cảnh giác và cân bằng lại khuynh hướng tự nhiên bằng cách điều chỉnh hành vi của mình.

Tôi đưa thông tin về bốn loại tính cách vào chương này với hai lý do. Lý do thứ nhất là giúp bạn nhận ra những điểm mạnh và điểm yếu vẫn còn ẩn giấu của mình để phát huy và cải thiện chúng. Lý do thứ hai cũng quan trọng không kém là bạn có thể sử dụng thông tin đó như một căn cứ để tìm người có những điểm mạnh giúp cân bằng hoặc bổ sung điểm yếu của bạn.

Trong trường hợp bạn không biết làm một việc gì đó, thay vì coi đó như một chướng ngại vật không thể vượt qua, ngăn cản bạn thực hiện ước mơ, bạn hãy tìm cách biến nó thành một đòn bẩy phóng bạn tới những thành công vượt bậc. Làm được như vậy tức là bạn đã chặt đứt vĩnh viễn sợi dây xích thứ năm trước giờ vẫn trói chặt bạn vào bệ phóng.

Chương 12 sẽ chứng tỏ cho bạn thấy bản thân việc tìm nguồn lực hỗ trợ bên ngoài là một động cơ tên lửa mạnh mẽ đến nỗi có khả năng đập tan sức kéo của trọng lực, đưa bạn đến những điều cao đẹp mà trước đây bạn chưa bao giờ dám mơ tưởng tới.



Bí quyết hiệu nghiệm:5

Vượt qua việc thiếu kiến thức

1. Trên mỗi trang ước mơ mà bạn đã tạo ra trong quyển Nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ, hãy liệt kê tất cả những điểm thiếu hụt về kiến thức có thể ngăn cản bạn không đạt được ước mơ đó. Ví dụ, nếu một trong những ước muốn của bạn là đáp ứng nhu cầu tình cảm sâu kín nhất của người bạn đời nhưng bạn không biết phải làm thế nào, hãy viết điều đó vào bên dưới ước mơ của bạn.

2. Dưới mỗi lỗ hổng kiến thức, bạn hãy ghi ra những kiểu chuyên gia bên ngoài có thể giúp bạn vượt qua điểm thiếu sót trong lĩnh vực đó. Trong ví dụ trên, bạn có thể liệt kê: chuyên gia tư vấn hôn nhân gia đình, tác giả viết sách về hôn nhân gia đình, mục sư và thậm chí có

thể là một người bạn đang có cuộc sống hôn nhân lý tưởng.

3. Trên mỗi trang ước mơ, hãy nêu ra những điểm mạnh trong tính cách của bạn có thể giúp bạn hoàn thành nguyện vọng. Sau đó viết ra những điểm yếu có thể cản trở bạn. Cuối cùng viết ra những loại tính cách nào ở người khác mà bạn nên tìm kiếm để giúp bạn đạt được ước mơ đó. Ví dụ, nếu bạn có tính cách Rái cá và muốn mở công ty riêng, bạn cần tìm người hợp tác có tính cách Sư tử để gia tăng cơ hội thành công và một người có tính cách Hải ly để đảm nhận công việc chi tiết.

CHƯƠNG 9

SỢI DÂY XÍCH THỨ SÁU:
THIẾU ĐIỀU KIỆN

Bạn không thể tự mình phóng tên lửa lên được.

Thất bại trong việc tìm kiếm nguồn lực hỗ trợ bên ngoài sẽ làm cho cuộc hành trình bay đến ước mơ của bạn trở nên bất khả thi.

"Tôi cũng muốn làm việc này, nhưng tôi không có đủ tiền!", "Tôi thích mở công ty riêng, nhưng tôi bán hàng tệ lắm", "Thời gian chạy đi đâu mất? Sao một ngày lại ngắn chẳng tày gang?", "Tôi biết mình cần tập thể dục, nhưng tôi không có thời gian!".

Đó chỉ là một vài lời phàn nàn mà tôi nghe được từ bạn bè trong mấy tuần qua. Tất cả đều phản ánh cùng một vấn đề, cùng một sợi dây xích đã trói chặt đa số mọi người vào bệ phóng của mình trong suốt cuộc đời. Những câu nói này tiết lộ tình trạng "thiếu điều kiện" mà họ tin rằng cần phải vượt qua để đạt được mục tiêu hay hoàn thành ước nguyện của mình. Sợi dây xích "thiếu điều kiện" chỉ thua mỗi sợi dây xích "thiếu kiến thức" về sức mạnh và hậu quả gây ra của nó. Hai sợi dây xích này giống nhau ở chỗ là cùng được mọi người nhìn nhận như một trở ngại không thể đánh bại. Khi việc thiếu điều kiện cản đường con người đi đến ước mơ thì phản ứng thông thường của họ là quay đầu từ bỏ mục tiêu.

Lời than phiền *"Tôi không có đủ tiền"* nhắm vào một điều kiện mà không ai trên đời cảm thấy mình có đủ: đó là tiền bạc. Bất kể bạn có bao nhiêu tiền, bạn cũng không bao giờ cho là đủ cả. Barbara Walters

từng hỏi tỷ phú John Malone, chủ công ty TCI Cable, là cớ sao ông vẫn làm việc 14 tiếng một ngày, bảy ngày một tuần khi mà ông có thể *"nghỉ ngơi với hàng tỷ đô trong ngân hàng"*. Malone ngẫm nghĩ một lát rồi nói: *"Có lẽ bởi vì tôi nhận ra rằng tất cả số tiền đó có thể đội nón ra đi"*. Bill Gates là người giàu nhất hành tinh nhưng công ty mà ông sở hữu, Microsoft, vẫn phải vay tiền ngân hàng. Steven Spielberg có hàng trăm triệu đô trong tài khoản nhưng ông vẫn kêu gọi nhà tài trợ cho những bộ phim của ông. Cá nhân tôi quen biết nhiều triệu phú có tài sản lên tới vài trăm triệu đô, vậy mà tôi chưa bao giờ nghe ai nói, *"Tôi có đủ tiền"*. Tiền đại diện cho một điều kiện "có giới hạn" đối với tất cả chúng ta.

"Tôi cũng muốn lập công ty riêng lắm, nhưng tôi không có khiếu bán hàng" đề cập đến một điều kiện có giới hạn khác, vốn là một vấn đề phổ biến đối với tất cả chúng ta: thiếu tài năng và khả năng. Oprah Winfrey luôn là một tài năng sáng chói dù cô xuất hiện trước khán giả trường quay trong các show truyền hình hàng ngày của mình hay đứng trước ống kính camera. Tuy vậy, cô vẫn sẽ là người đầu tiên nói với bạn rằng cô nhận thấy ở những vị khách mời của mình vô số những tài năng và khả năng mà bản thân cô không sở hữu. Bill Gates rõ ràng là một thiên tài, vậy mà một bài báo mới đây của tờ Forbes nói rằng Microsoft sẽ chỉ là một phần nhỏ của một Microsoft trong hiện tại, nếu không có sự đóng góp của những tài năng siêu việt cùng làm việc với Bill Gates.

Trong quyển sách đầu tay của tôi, "Sổ tay triệu phú" (A Millionaire's Notebook), tôi nói rõ rằng tôi chỉ có bốn khả năng đáng kể: đánh máy vi tính khá tốt; có khả năng giao tiếp hiệu quả và thuyết phục người khác; biết đạo diễn chương trình qua ống kính camera và cuối cùng là biết cách tiếp thị sản phẩm và ý tưởng. Chỉ có thế thôi. Tài năng và khả năng của tôi rất giới hạn, phải không? Đúng thế. Có

vô số điều tôi không biết. Tôi không biết chơi một loại nhạc cụ nào; không biết đọc các bản báo cáo tài chính; không hiểu bất cứ điều gì về máy móc và không có năng khiếu thể thao. Tôi cũng không thành thạo về máy tính và các chương trình máy tính; thậm chí không giải nổi những bài toán khó trong sách giáo khoa của đứa con gái 16 tuổi của tôi. Nói tóm lại, tôi chỉ có vỏn vẹn bốn khả năng chính và thiếu tất cả những gì còn lại! Tuy vậy, bốn tài năng trên đã tạo ra hơn một tỷ đô doanh thu và góp phần dựng lên rất nhiều công ty với hàng loạt sản phẩm từ bảo hiểm đến mỹ phẩm. Có phải loài người ai cũng có vốn liếng tài năng và khả năng giới hạn không? CHÍNH XÁC! Vậy điều đó có nghĩa là chúng ta để cho sự thiếu thốn đó cản trở chúng ta đạt đến ước mơ? HOÀN TOÀN SAI!

"Một ngày trôi qua nhanh quá. Tôi không bao giờ có đủ thời gian.", "Tôi biết mình cần tập luyện thể thao, nhưng tôi chẳng có lúc nào rảnh". Đó là hai câu nói về một điều kiện quý giá nhất và có giới hạn nhất mà tất cả chúng ta đều sở hữu: thời gian! Dù bạn giàu có và quyền lực đến mấy thì bạn cũng chỉ có 24 giờ một ngày, 7 ngày một tuần và 52 tuần một năm. Thời gian là thứ tài sản quý giá và hữu hạn hơn bất cứ thứ gì mà bạn nắm giữ, tuy vậy, nó lại là thứ mà bạn ít chú ý đến nhất và thường phí phạm một cách vô tội vạ. Khi bạn phung phí tiền bạc, dù là đến đồng xu cuối cùng, bạn vẫn có cơ hội kiếm lại được. Donald Trump gây dựng lên một đế chế hàng tỷ đô và suýt mất tất cả, nhưng ngày nay, tài sản của ông còn lớn hơn bao giờ hết. Sam Walton mất trắng khi chuỗi cửa hàng Ben Franklin Five-and-Dime của ông sụp đổ dẫn đến việc ông gần như phá sản khi bắt đầu thành lập Wal-Mart. Cuối cùng, ông không những lấy lại được những gì đã mất mà còn trở thành người giàu nhất thế giới trước khi ông qua đời.

Nếu bạn chưa kịp phát huy tài năng của mình ngày hôm nay thì bạn luôn có thể tận dụng chúng vào ngày mai. Tài năng luôn sẵn sàng

chờ một cái vẫy tay và lời hiệu triệu của bạn. Thế nhưng, khi bạn đánh mất thời gian thì bạn sẽ không bao giờ tìm lại được, không thể nào, dù chỉ là một phút. Bất kể bạn có bao nhiêu tiền và tài năng của bạn đặc biệt đến đâu, một ngày trong đời bạn một khi đã trôi qua sẽ không bao giờ trở lại. Tệ hơn nữa, thời gian của bạn trong tương lai cũng hữu hạn như thế và ngày càng ít ỏi hơn tựa như chiếc đồng hồ cát. Oái oăm thay, thời gian, thứ tài sản có hạn và quý giá nhất hành tinh, hơn cả vàng ngọc và kim cương, lại bị đa số người đời vô tư lãng phí như nước xả trong bồn cầu.

Tháng 8 năm 1994, cha tôi bị chuẩn đoán mắc bệnh ung thư giai đoạn cuối. Bác sĩ tin rằng ông chỉ còn sống được khoảng 11 đến 12 tháng là cùng. Trong quãng thời gian đó, thỉnh thoảng, tôi dẹp việc kinh doanh sang một bên và dành ra vài ngày ở bên cha. Ông sống cách xa tôi hơn 900 cây số, nên mỗi lần về thăm ông, bao giờ tôi cũng phải lên kế hoạch trước. Sáu tháng sau khi ông phát hiện bệnh ung thư, sức khỏe của ông suy sụp nhanh hơn dự đoán. Vậy mà tôi vẫn hành động như thể hai cha con tôi sẽ còn nhiều thời gian với nhau. Tôi đưa ông đến bệnh viện vào một buổi cuối tuần và khi từ giã, tôi hứa ba tuần sau sẽ quay lại thăm ông nhưng chỉ hai tuần rưỡi sau, ông đã không cầm cự nổi. Giống như tất cả những người mất cha mất mẹ, cả triệu lần tôi ao ước rằng mình chỉ cần có thêm một giờ đồng hồ nữa ở bên cha. Tôi sẵn lòng đổi đến đồng xu cuối cùng của mình trong ngân hàng để lấy một giờ quý báu đó mà không mảy may hối tiếc. Thế nhưng tôi không thể ở bên ông được nữa, dù chỉ trong chớp mắt. Không còn được ôm ông, hôn ông hay mỉm cười với ông nữa. Tôi nhớ cha nhiều đến nỗi nhiều lúc tôi cảm nhận được cơ thể mình khao khát được gặp cha. Thế mà trong lúc ông còn sống, tôi đã có thể ở bên ông hàng trăm giờ như vậy... chỉ là tôi đã không nhận ra rằng thời gian không thể thu hồi và nó trôi nhanh đến thế.

Trong chương hai của quyển sách này, tôi đã nói đến cái đêm định mệnh vào năm 1971 khi cuộc đời tôi thay đổi với sự ra đời của đứa con gái đầu lòng của tôi, Carol. Tôi đã viết và thuê ban nhạc L.A. thu âm một bài hát mừng sinh nhật lần thứ 16 của con gái. Tôi tặng bài hát cho Carol và chúng tôi khiêu vũ với nhau trong bữa tiệc chào mừng "tuổi 16 ngọt ngào" của cô bé. Khổ đầu và đoạn điệp khúc của bài hát như thế này:

Nhìn vào... đôi mắt này... thật xanh biếc, khi con vừa chào đời chưa được một tiếng

Vậy mà con đáp lại cái nhìn của cha...

Sao con có thể làm được như vậy? Cảm giác tuyệt vời hơn bao giờ hết.

Rồi năm tháng trôi nhanh... tựa mũi tên bay...

Bím tóc và nơ con gái được thay bằng sách vở và những cậu bạn trai,

Con gái yêu của cha nay đã thành người lớn...

Và bây giờ cha nhìn con... cái tuổi 16 ngọt ngào.

Con yêu, con gái nhỏ của cha, ôi cha không thể tin được khi nhìn thấy nụ cười bừng sáng của con;

Con yêu, con gái nhỏ của cha, con lớn nhanh như thổi.

Như chỉ mới ngày hôm qua thôi, cha còn công kênh con trên vai;

Mà hôm nay cha đứng nhìn... con xoay tròn trong điệu vũ,

Con đã lớn thật rồi sao?

Bây giờ thì Carol đã 25 tuổi và vừa nhận bằng thạc sĩ về tư vấn. Tôi tin là bất kỳ ai có con cái trong độ tuổi 20 cũng đồng ý với tôi rằng thời gian trôi nhanh như tên bắn. Trong khi ba đứa con đầu của tôi lớn lên ở Philadelphia, tôi dành phần lớn thời gian làm việc ở Los Angeles. Vì vậy, tôi đã bỏ lỡ vô số hoạt động và sự kiện diễn ra trong suốt thời thơ ấu của chúng; không chỉ những vở kịch ở trường và những trận đấu bóng rổ mà quan trọng hơn là hàng trăm bữa cơm tối và giờ cho con đi ngủ. Tôi đã đánh mất một số khoảnh khắc đẹp nhất trong đời chúng và không bao giờ có lại được. Đây sẽ mãi là một trong những nỗi tiếc nuối lớn nhất đời tôi. Lúc ấy, tôi đã không nhận ra thời gian quý báu và trôi nhanh đến mức nào. Tôi muốn chia sẻ với bạn điều này bởi vì tôi hy vọng rằng vào lúc bạn đọc xong quyển sách này, bạn sẽ hiểu rõ hơn và biết trân trọng những tài sản có giới hạn của mình, đặc biệt là thời gian. Có như thế, bạn mới điều chỉnh hành vi và lối sống của mình để tận dụng được tốt nhất những điều kiện hữu hạn của bạn.

ĐƯỜNG CHỈ BẠC TRONG ĐÁM MÂY MỜ CỦA NHỮNG ĐIỀU KIỆN HẠN CHẾ

Bạn chớ bao giờ coi những điều kiện có hạn ấy như những chướng ngại vật không thể chinh phục trên cuộc hành trình thực hiện ước mơ của mình. Ngược lại, tương tự như việc thiếu kiến thức, việc thiếu điều kiện có thể trở thành đòn bẩy giúp bạn đạt được những ước mơ kỳ vĩ nhất. Hồi còn học đại học, tôi rất mê nhạc nhưng không có khiếu âm nhạc cũng chẳng có kiến thức gì về nó. Mỗi khi tôi cao hứng cất tiếng hát trong lúc tắm thì bao giờ những người bạn cùng phòng cũng đập cửa và gào lên bảo tôi hãy "tắt loa" đi cho họ nhờ. Có

lần họ còn tạt cả thùng nước đá vào người tôi, khi tôi đang mê mải hát những nốt nhạc cao.

Một hôm, tôi chợt nảy ra một ý tưởng độc đáo, đó là thành lập một đội hợp xướng bao gồm các ca sĩ và nhạc công. Khi tôi mở miệng nói ra điều đó, lũ bạn cười ầm lên. Một cậu còn nói thẳng, *"Mày thì biết quái gì về âm nhạc!"*. Tuy vậy, bảy ngày sau, tôi đã tập hợp được 17 giọng ca và 18 tay chơi đàn, hầu hết đều học chuyên ngành âm nhạc. Vài tuần sau, tôi chiêu mộ được người chỉ huy dàn nhạc tài ba nhất bang (và có lẽ là nhất nước Mỹ) về làm nhạc trưởng. Chỉ vài tháng sau, hầu như tuần nào đội hợp xướng của chúng tôi cũng có buổi trình diễn và nhận được sự ủng hộ, hoan nghênh nhiệt liệt của khán giả. Chúng tôi tiếp tục trình diễn với nhau cho đến khi chúng tôi tốt nghiệp đại học, hai năm sau đó. Nếu tôi xem sự bất tài của mình trong lĩnh vực âm nhạc như một trở ngại không thể vượt qua thì cả 17 ca sĩ, 18 nhạc công cùng vị nhạc trưởng và tôi đã bị tước đoạt một trải nghiệm tuyệt vời. Chưa hết, cô con gái nhỏ của vị nhạc trưởng thường có mặt trong những buổi tập dượt của chúng tôi đã trở thành một trong những ca sĩ hát nhạc thánh ca được ưa thích nhất trong mọi thời đại. Cô trở thành một hiện tượng khi đạt 37 giải thưởng về nhạc thánh ca và 5 giải Grammy. Tên cô là Sandi Patti.

Khi tôi được đối tác của mình tuyển dụng để bắt đầu công việc kinh doanh tiếp thị truyền hình, tôi chưa bao giờ viết kịch bản và đạo diễn chương trình quảng cáo trước đây. Tôi chẳng biết chút xíu gì về truyền hình hay quảng cáo thương mại cả. Tuy vậy, bốn tháng sau, tôi đã viết và chỉ đạo chương trình đầu tiên, một chương trình quảng cáo dài hai phút với chi phí 4.200 đô. Chương trình này mang lại doanh thu hơn 20 triệu đô và khai trương công ty của chúng tôi. Trong vòng vài tháng sau, người cộng sự (và là cố vấn) của tôi, Bob Marsh, đã đưa hai con trai và hai con rể của ông vào làm trong công ty. Hãy nhìn vào

trình độ chuyên môn của họ: một người 24 tuổi làm nghề đánh giá chất lượng in ấn, một người khác cũng 24 tuổi làm trong ngành dầu khí, một nhà huấn luyện chó 28 tuổi và một nhân viên bán hàng 19 tuổi vừa bị đuổi việc vì quá kém. Bạn có thấy ai là chuyên gia trong ngành truyền thông đại chúng, tiếp thị truyền hình, sản xuất hay bất cứ một tài năng cần thiết nào để lập nên một công ty trong lĩnh vực này không? Không hề. Vậy mà chúng tôi vẫn xây dựng nên rất nhiều công ty hàng triệu đô, bán ra một khối lượng sản phẩm trị giá hơn một tỷ đô. Bạn thấy đấy, đó là vì chúng tôi hiểu được rằng việc thiếu khả năng hay tài năng hoàn toàn không phải là một trở ngại. Trái lại, đó chính là ngọn đèn xanh báo hiệu cho chúng tôi biết hãy cố gắng hơn nữa để học hỏi những gì có thể, và để tuyển những người có thừa những khả năng mà chúng tôi không những thiếu mà còn không thể học được.

Trong những chương sau, bạn sẽ khám phá những động cơ cực mạnh giúp bạn vượt qua việc thiếu điều kiện. Bạn cũng sẽ học được cách gặt hái nhiều thành quả nhất trong khoảng thời gian ngắn nhất.

KHÁI NIỆM TRIỆU PHÚ "MỘT MÌNH GÂY DỰNG CƠ ĐỒ" KHÔNG HỀ HIỆN HỮU

Trong những năm qua, có nhiều người được giới thiệu với tôi là "tự mình làm giàu". Trong chuyến đi quảng bá quyển sách "Sổ tay triệu phú" của tôi vào năm 1996, vô số người dẫn chương trình trên rađiô và truyền hình đã nói về tôi như một triệu phú "một mình tạo dựng cơ nghiệp". Trong những trường hợp đó, tôi bao giờ cũng đính chính lại rằng họ có thể gọi tôi là triệu phú "nhà làm" (homemade) chứ dứt khoát không phải là "tự làm" (self-made). Bởi vì nếu tôi không hợp lực với sáu đối tác tuyệt vời khác và không được một

doanh nhân thiên tài chỉ bảo, chắc hẳn tôi không thể đạt được mức độ giàu có như ngày hôm nay. Và tôi có thể thành thật nói rằng tất cả những ông bà bạc triệu hay bạc tỷ nào mà tôi từng gặp đều như vậy cả. Họ cũng có những người thầy, đối tác, cố vấn, nhà đầu tư... giúp sức. Tôi không biết một trường hợp ngoại lệ nào.

Tương tự với những người thành công trong những lĩnh vực khác như hôn nhân, gia đình, các mối quan hệ, sự nghiệp hoặc sở thích, bạn sẽ thấy rằng những ước mơ đó không thể thành hiện thực nếu thiếu đi nguồn lực trợ giúp từ bên ngoài.

Cuộc sống cá nhân và hôn nhân của tôi, tình cảm bạn bè và các mối quan hệ khác sẽ không được vui vẻ và trọn vẹn như ngày hôm nay nếu tôi không nhận được lời khuyên khôn ngoan và sự tư vấn sâu sắc của người thầy và người bạn của tôi, Tiến sĩ Gary Smalley. Nói một cách đơn giản, bạn sẽ không bao giờ đạt được bất cứ một ước mơ hay thành tựu phi thường nào nếu thiếu đi sự chỉ dẫn, lời khuyên và sự hỗ trợ của người khác. Nhưng việc tìm được đúng thầy, đúng bạn, đúng người vui lòng đồng cam cộng khổ với mình sẽ là một nhiệm vụ gần như bất khả thi trừ khi... bạn sử dụng những kỹ thuật và phương pháp sẽ được đề cập ở phần sau.

TRẬN CHIẾN HÀNG NGÀY GIỮA CÁI TỐT VÀ CÁI TỐT NHẤT

Bởi vì những điều kiện có giới hạn vô cùng quý giá, bạn nên nhận ra rằng đa số mọi người hiếm khi tận dụng những điều kiện ấy một cách tốt nhất. Nói một cách chính xác, họ chỉ khai thác chúng ở mức độ “tốt” hoặc “vừa phải”, thay vì “tốt nhất”. Trong suốt những năm tôi sống ở Philadelphia và làm việc ở Los Angeles, các chương trình quảng cáo truyền hình tận dụng khá tốt thời gian của tôi. Nhưng

những hoạt động này, cùng với "cái tốt" của nó, đã tước đoạt của tôi và các con tôi cách sử dụng thời gian "tốt nhất", đó là ở bên cạnh con cái. Vì vậy, một trong những ước mơ mà tôi ấp ủ cho quyển sách này là nó có thể giúp bạn bắt đầu thay cách sử dụng những điều kiện có hạn của mình từ cách "tốt" sang cách "tốt nhất". Trong thực tế, phần lớn chúng ta lại làm ngược lại, đó là chấp nhận cái kha khá đường được thay cho cái tốt nhất. Khi bạn học được cách tận dụng tốt nhất những điều kiện có hạn, mức độ thành công của bạn sẽ được nâng lên một tầm mức mới mà bạn không thể hình dung.

Bí quyết hiệu nghiệm 6:

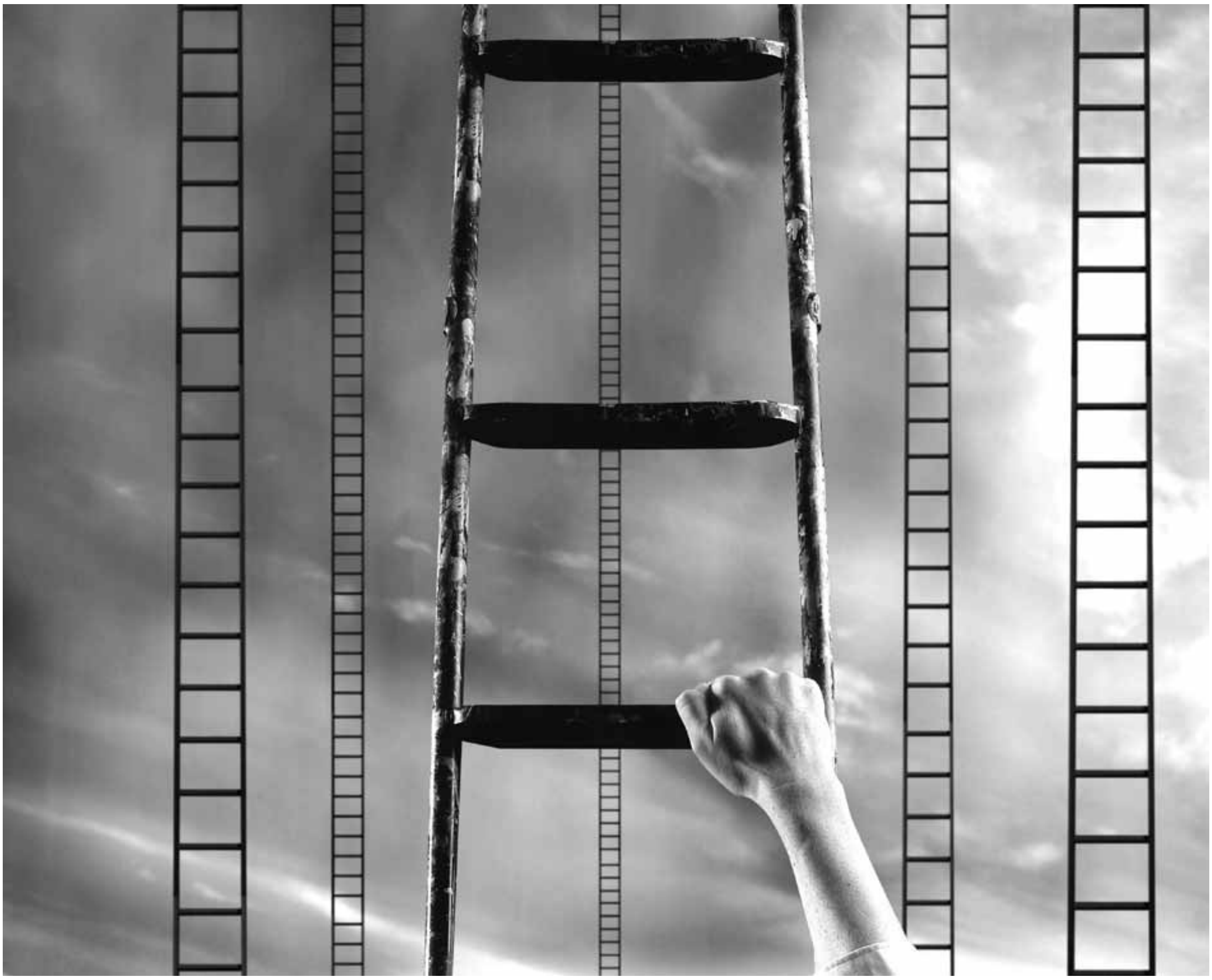
Vượt qua việc thiếu điều kiện

1. Ba điều kiện có giới hạn nhất trong cuộc sống là thời gian, tài năng và tiền bạc. Trên mỗi trang ước mơ trong quyển Nhật Ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn, hãy viết ra bất cứ sự thiếu thốn nào ở trên đang cản trở bạn đạt được ước mơ đó. Giả sử, bạn mong muốn đáp ứng nhu cầu tình cảm sâu kín nhất của người bạn đời nhưng việc bạn không có đủ thời gian đến gặp các chuyên viên tư vấn hôn nhân gia đình hoặc đọc sách về đề tài này có thể là một trở ngại quan trọng. Hoặc giả nếu bạn muốn mở công ty riêng thì việc thiếu tiền, thời gian và khả năng có thể đều là những khó khăn cần vượt qua.

2. Bạn có thể nới rộng những điều kiện có hạn của mình bằng cách tìm kiếm sự giúp đỡ từ bên ngoài. Thiếu thời gian ư, hãy giao bớt việc và nhiệm vụ của mình cho người khác. Không đủ tài năng hay sao, hãy tuyển dụng người có những năng khiếu mà bạn không sở hữu. Việc thiếu tiền có thể khắc phục được bằng cách vay vốn của ngân hàng, kêu gọi các nhà đầu tư, các nhà tài trợ...

Trên mỗi trang ước mơ của bạn, nếu thời gian được xem như một vật cản, hãy viết ra bất cứ phần việc nào mà bạn đảm trách có thể ủy thác cho người khác, để bạn có thêm thời gian rảnh. Nếu trở ngại nằm ở chỗ bạn thiếu khả năng, hãy nêu những tài năng cụ thể mà bạn cần tìm ở người khác. Nếu vấn đề là tiền bạc thì hãy kê ra những nguồn hỗ trợ tài chính mà bạn có thể nhờ đến.

3. Ở cuối chương 16, bạn sẽ tìm thấy một mẫu bảng biểu cho phép bạn tìm hiểu cách quản lý thời gian hiện tại của mình. Bạn sẽ nhận ra những khoảng thời gian bạn đang sử dụng vào những việc "tốt", thay vì "tốt hơn" hay "tốt nhất". Sau khi hiểu rõ, bạn sẽ có động lực thay thế những cách sử dụng "tốt" đó bằng cách sử dụng "tốt nhất". Điều này cũng phản ánh thứ tự ưu tiên của bạn trong việc đạt được những ước mơ quan trọng nhất đời bạn.



Phần 3
KÍCH HOẠT BẢY ĐỘNG CƠ CỰC MẠNH

CHƯƠNG 10

ĐỘNG CƠ THỨ NHẤT: "HIỆU SUẤT LÀM VIỆC HENRY FORD" MỘT THÓI QUEN TUYỆT VỜI MÀ AI CŨNG CÓ THỂ CÓ ĐƯỢC

Henry Ford không sáng chế ra xe hơi nhưng điều ông làm được còn vĩ đại hơn rất nhiều!

Hồi còn bé tôi cứ tưởng Henry Ford là người phát minh ra xe hơi. Tôi thật sự kinh ngạc khi phát hiện ra nhiều người lớn cũng nghĩ như thế. Nếu bạn là một trong những người như vậy, tôi rất lấy làm tiếc khi phải nói cho bạn biết rằng Henry Ford không hề sáng chế ra xe hơi. Chiếc xe hơi đầu tiên được phát minh vào năm 1769 và chạy bằng động cơ hơi nước. Chiếc xe hơi chạy bằng xăng đầu tiên ra đời vào năm 1885 ở Đức, do Carl Benz tạo ra, 18 năm trước khi Henry Ford bán chiếc xe hơi đầu tiên của ông. Tuy nhiên, bạn không cần phải tiếc cho Ford, bởi vì những gì ông mang đến cho nước Mỹ và cả thế giới còn lớn lao hơn bất cứ một phát minh đơn lẻ nào. Ông đã nghĩ ra cách sản xuất hàng loạt xe hơi – và bất cứ thứ gì khác – với chi phí cực thấp, điều mà trước đó không ai dám mơ tới.

Bạn biết không, Henry có một mơ ước là mỗi gia đình người Mỹ đều có thể sở hữu một chiếc xe hơi. Thời bấy giờ, đó là một giấc mơ

điên rồ, tựa như muốn hái sao trên trời. Xe hơi quá đắt so với thu nhập của một gia đình trung bình, bởi vì người ta sản xuất từng chiếc một. Chỉ có người cực giàu mới sắm được xe hơi. Nhưng Henry Ford đã biến ước mơ của mình thành hiện thực bằng cách phát triển dây chuyền lắp ráp.

Khi Henry Ford thành lập nhà máy sản xuất có tên gọi Model T vào năm 1908, trên toàn nước Mỹ có 250 nhà máy chế tạo xe hơi khác. Với dây chuyền lắp ráp của mình, ông có thể sản xuất 100 chiếc xe hơi một ngày, nhiều hơn hầu hết các hãng sản xuất khác làm ra trong vòng một tháng. Đến năm 1914, ông tăng năng suất lên được gần 1000 chiếc mỗi ngày, nhiều hơn đa số đối thủ khác sản xuất trong cả năm. Kết quả của dây chuyền lắp ráp đột phá này cực kỳ to lớn đối với Ford. Trong vòng 20 năm, từ năm 1908 đến năm 1928, ông đã sản xuất ra gần 17 triệu chiếc xe hơi, chiếm hơn một nửa số xe hơi trên toàn thế giới thời đó. Bí quyết của ông là tạo ra những trạm sản xuất, mỗi trạm có một nhóm thợ thực hiện cùng một công đoạn cố định cho từng chiếc xe được chuyển đến trạm đó. Ông phân chia đội ngũ lao động sao cho mỗi công nhân trở thành một chuyên gia về một hoạt động riêng biệt trong quy trình chế tạo xe hơi. Sau đó, các nhà máy khác học theo cách làm của ông, giúp nền công nghiệp nước Mỹ đạt năng suất cao nhất thế giới.

Việc tạo ra dây chuyền sản xuất hiện đại là một bước đại nhảy vọt về năng suất lao động, không chỉ cho công ty của Henry Ford mà còn cho tất cả các ngành công nghiệp ở Mỹ nói riêng và trên toàn thế giới nói chung.

Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ sẽ mang lại cho bạn những điều mà dây chuyền sản xuất đã mang lại cho Henry Ford và các ngành công nghiệp trên thế giới.

Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ sẽ mang lại cho bạn những điều mà dây chuyền sản xuất đã mang lại cho Henry Ford và các ngành công nghiệp trên thế giới.

Trong quyển sách này, tôi sẽ đưa ra định nghĩa của mình về hiệu suất cá nhân. Trong thế giới công sở hay công nghiệp, hiệu suất cá nhân chỉ lượng hàng hóa hay dịch vụ mà một người có thể tạo ra trong mối tương quan với thời gian và chi phí. Nhưng đó không phải là điều mà tôi muốn nói khi đề cập đến hiệu suất cá nhân. Từ "hiệu suất" có vẻ lạnh lùng và máy móc, nhưng lại là từ duy nhất có thể chuyển tải được thông điệp của tôi.

Hiệu Suất Cá Nhân: Mức độ và số lượng thành tựu đáng kể mà bạn có thể đạt được trong một khoảng thời gian, phản ánh giá trị thật sự cũng như ước mơ và mục tiêu của bạn.

Khi suy nghĩ về định nghĩa trên, bạn nên bắt đầu với từ "thành tựu đáng kể". Trong chương 4, tôi đã định nghĩa lại "thành tựu phi thường" là điều không thể chỉ thuần túy đánh giá bằng điểm số, sự nổi tiếng hoặc năng khiếu thể thao khi bạn còn đi học hay bằng tiền bạc, tài sản hoặc chức vụ mà bạn nắm giữ khi trưởng thành. Thật vậy, thước đo thật sự cho những gì mà bạn đạt được chính là lợi ích hoặc mức độ đáp ứng mà thành tựu đó mang lại cho bạn hay cho người khác. Như bạn có thể thấy, có một sự khác biệt rõ rệt giữa cách chúng ta đã được lập trình sẵn về việc đo lường các thành tựu với thước đo

thật sự của nó. Điều tương tự cũng xảy ra với khái niệm "thành tựu đáng kể".

Trong thực tế, bạn đã được lập trình để tin vào những chuẩn mực sai lạc mà người đời thường dùng để đánh giá tính quan trọng của những thành tựu mà bạn đạt được. Dựa trên những tiêu chuẩn này, một bà mẹ tối ngày ở nhà chăm sóc con cái, làm những công việc không tên và thường nhật để trông nom mái ấm gia đình không hề đạt được thành tựu gì đáng kể.

Thật là một sai lầm nghiêm trọng! Thử hỏi trên đời còn có công việc nào quan trọng hơn việc đảm bảo an toàn về thể chất, tinh thần cũng như niềm hạnh phúc của những đứa con nói riêng và cả gia đình nói chung? Sẽ có bao nhiêu cặp vợ chồng tránh được việc ly dị hay những buổi đến gặp các nhà trị liệu, sẽ có bao nhiêu thanh thiếu niên tránh được việc nghiện hút và tự tử nếu hôn nhân và các mối quan hệ gia đình được nuôi dưỡng chu đáo và tạo ra một đời sống hài hòa, an bình dưới mỗi mái nhà?

Vợ tôi, Shannon, là một người nội trợ, đồng thời là nội tướng quán xuyến mọi việc lớn nhỏ trong nhà. Thỉnh thoảng vợ tôi nói rằng cô có cảm giác như mình chẳng làm được việc gì đáng kể trong đời. Cô ấy so sánh công việc hàng ngày của mình với những hoạt động và thành công trong sự nghiệp của tôi. Đối với tôi, việc nhìn thấy Shannon thực hiện được ước mơ của mình cũng quan trọng không kém việc ước mơ của tôi thành hiện thực. Cho nên, khi nghe những lời tâm sự như vậy, tôi không hạ thấp cảm xúc của vợ, mà tôi giúp cô định nghĩa những mục tiêu và ước muốn ngắn hạn và dài hạn của mình, để rồi lên kế hoạch đạt được chúng.

Cùng lúc ấy tôi nhận ra rằng, điều quan trọng là vợ tôi phải nhìn

thấy được ý nghĩa thật sự của những thành quả mà cô đạt được nhờ những công việc bình dị mà cô đang làm mỗi ngày. Cô có ba đứa con tuyệt vời, ngoan ngoãn, khỏe mạnh và lúc nào cũng quấn quýt bên mẹ. Shannon mang lại cho các con tình yêu thương vô bờ bến, sự động viên khích lệ và niềm hy vọng. Cô tạo dựng cho chúng một cơ sở vững chắc về cảm xúc và tinh thần trong suốt cuộc đời, những cuộc đời đã được báo trước là sẽ nở hoa, tràn đầy sự kính trọng, niềm vui, sự an bình, niềm hy vọng và tình yêu thương.

Vậy những công việc hàng ngày của vợ tôi quan trọng đến mức nào? Chúng còn lớn lao hơn cả mức cô có thể hình dung. Phải, tôi muốn vợ mình thực hiện và đạt được tất cả những gì cô mơ ước, tất cả những điều cô cho là quan trọng. Đồng thời, tôi không muốn cô chấp nhận một khái niệm sai lầm đang lan tràn như một bệnh dịch trong xã hội rằng chỉ có những gì quy được ra tiền hoặc được người đời công nhận mới gọi là quan trọng. Thước đo thật sự của một thành tựu chính là ảnh hưởng lâu dài của nó đối với cuộc sống của chủ thể hoặc những người xung quanh. Theo ý nghĩa đó, tác động của một việc làm hay một thành quả vào cuộc sống con người càng lớn thì nó càng đáng kể.

Với nhận thức đúng đắn về "thành tựu đáng kể" này, chúng ta hãy cùng xem xét định nghĩa về hiệu suất cá nhân một lần nữa: đó là mức độ và số lượng thành tựu đáng kể mà bạn có thể đạt được trong một khoảng thời gian, phản ánh giá trị thật sự cũng như ước mơ và mục tiêu của bạn. Với định nghĩa này, tôi xin hứa với bạn rằng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ tự thân nó sẽ tạo ra một sự khác biệt to lớn về hiệu suất cá nhân của bạn – trong gia đình và trong công việc – cũng giống những gì mà dây chuyền sản xuất của Henry Ford đã mang lại cho các ngành công nghiệp. Khi được tận dụng một cách thường xuyên, Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ sẽ giúp bạn đạt

được số lượng thành tựu đáng kể nhiều hơn, với mức độ cao hơn.

Nói một cách đơn giản, Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ là:

Viết ra định nghĩa ước mơ

Chuyển ước mơ đó thành những mục tiêu cụ thể

Chuyển mỗi mục tiêu thành những bước cụ thể

Chuyển mỗi bước thành những công việc cụ thể

Vạch ra thời hạn để hoàn thành từng công việc đó

Như bạn thấy đấy, Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ thật ra chỉ là một kỹ thuật đơn giản. Và mặc dù nó không có vẻ gì là một khái niệm đao to búa lớn, nếu bạn bắt đầu sử dụng nó một cách kiên định thì nó sẽ mang lại những kết quả kỳ vĩ. Đó chính là động cơ lớn nhất và quan trọng nhất để phóng tên lửa Saturn V của bạn vào không gian. Sự thật đáng buồn là một cỗ máy công lực cực đại và cần rất ít nỗ lực và thời gian để khởi động và duy trì như vậy lại không được đa số người đời (tôi sợ rằng hầu hết bạn đọc của tôi) khởi động và tận dụng. Tôi hy vọng bạn sẽ là một ngoại lệ và để giúp bạn, tôi sẽ hướng dẫn bạn từng bước thực hiện quy trình này, bằng chính kinh nghiệm của bản thân tôi. Nhưng trước hết, bạn cần tìm hiểu về nền tảng của Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn.

NỀN MÓNG CHO NHỮNG ƯỚC MƠ CỦA BẠN

George Washington có chung một mơ ước với Thomas Jefferson và những người cùng ký vào bản Tuyên Ngôn Độc Lập. Ước mơ dựng

nên một quốc gia dân chủ độc lập của họ được đặt trên những giá trị cá nhân, đặc điểm tính cách và điểm mạnh của mỗi người. Họ khắc phục những điểm thiếu hụt và hạn chế của mỗi cá nhân bằng việc phối hợp với nhau, dùng điểm mạnh của người này để bù đắp điểm yếu của người kia. Nhờ vậy mà ước mơ của họ đã trở thành hiện thực, và bạn và tôi cùng gia đình của chúng ta là những người được hưởng lợi trực tiếp từ ước mơ đó.

Adolf Hitler, Benito Mussolini và Hideki Tojo cũng có một ước mơ dựa trên các giá trị cá nhân, đặc điểm tính cách và sở trường sở đoản của họ. Ước mơ của họ không chỉ khiến họ chết sớm (người tự tử, kẻ bị treo cổ và bị ném đá), mà điều tồi tệ nhất chính là ước mơ của họ đã trở thành cơn ác mộng đối với chính đất nước của họ, cướp đi cuộc đời tươi đẹp của biết bao đàn ông đàn bà, người già con trẻ, và gần như đẩy cả một nhóm người đến chỗ bị hủy diệt. Không chỉ dừng lại ở đó, ước mơ của họ đã giết chết bao nhiêu người ở những quốc gia khác, phát sinh mầm mống của vũ khí hạt nhân và đe dọa thế hệ tương lai.

Sự khác biệt giữa ước mơ của Washington và Jefferson với ước mơ của Hitler, Mussolini và Tojo nằm ở sự khác biệt vô cùng lớn về giá trị cá nhân. Dù thích hay không thì mỗi ước mơ mà con người theo đuổi đều dựa trên những giá trị cá nhân của họ. Nếu những giá trị đó là lòng tham và sự bành trướng quyền lực, thì ước mơ sẽ trở thành cơn ác mộng đối với người khác. Mặt khác, nếu một ước mơ được sinh ra từ các giá trị cá nhân cao đẹp thì thành quả của ước mơ đó sẽ mang lại lợi ích không thể đếm xuể cho các thế hệ.

Nếu ví dụ về Washington và Jefferson quá xa vời đối với bạn, ta hãy lấy một ví dụ khác về một người thợ cắt tóc ở Nashville vào những năm 1950. Con gái ông sống với gia đình bên ngoại thời thơ

ấu, sau đó chuyển về sống với mẹ khi vừa bước vào tuổi dậy thì. Cô bé vướng vào không ít rắc rối trong thời gian đó. Cuối cùng, đến năm 14 tuổi cô dọn về ở với cha. Người cha nuôi một ước mơ cho đứa con của mình, ông muốn nhìn thấy cô có lối sống tích cực hơn. Nền tảng ước mơ của ông là giá trị sống của bản thân ông: đánh giá cao tầm quan trọng của ý thức kỷ luật và giáo dục. Việc biến ước mơ của ông thành hiện thực không những giúp cô con gái thay đổi mà còn tạo cơ sở cho cô nuôi dưỡng những ước mơ của riêng mình. Tất cả chúng ta phải cám ơn Vernon Winfrey về việc ông đã xây dựng ước mơ cho cô con gái Oprah, dựa trên những giá trị cá nhân cao đẹp của ông.

BẠN MUỐN XÂY DỰNG ƯỚC MƠ CỦA MÌNH DỰA TRÊN NHỮNG GIÁ TRỊ CÁ NHÂN NÀO?

Những phương pháp và kỹ thuật trong quyển sách này có tác dụng mạnh mẽ đến nỗi nếu bạn kiên trì áp dụng, bạn sẽ bắt đầu đạt được những ước mơ chưa từng nghĩ đến trước đây. Đó là tin tốt lành cho bạn.

Nhưng đồng xu nào cũng có hai mặt. Những phương pháp và kỹ thuật này hiệu quả với tất cả các loại ước mơ, không phân biệt tốt xấu. Thế nghĩa là nếu bạn sử dụng những bí quyết này vào những ước mơ dựa trên các giá trị tiêu cực hoặc có thứ tự ưu tiên sai lầm thì bạn có thể phát hiện ra rằng, cho dù bạn đạt được ước mơ, bạn vẫn không hề cảm thấy hạnh phúc và mãn nguyện. Nếu bạn áp dụng những biện pháp này chỉ để gặt hái những thành công vang dội trong kinh doanh mà bỏ bê gia đình và các mối quan hệ thì thành công của bạn sẽ thiếu vắng sự hạnh phúc và mãn nguyện trong cuộc sống cá nhân. Tôi hy vọng rằng trước hết bạn cần có một cái nhìn sáng tỏ về những vấn đề cần được ưu tiên và những giá trị của mình, rồi dùng chúng như một

nền móng vững chắc để xây nên lâu đài mơ ước cho bạn. Có như thế, kết quả đạt được mới thật sự là phần thưởng trọn vẹn cho bạn và cho những người mà bạn thương yêu.

Ty Cobb mơ ước trở thành vận động viên bóng chày vĩ đại nhất trong mọi thời đại. Ông đã làm được điều đó và lập được nhiều kỷ lục hơn bất cứ một tuyển thủ bóng chày nào trên thế giới. Ông mơ về danh vọng, tiền tài và đã đạt được cả hai. Bên cạnh tiếng tăm nổi như cồn trong làng bóng chày, vụ đầu tư khôn ngoan của ông vào công ty Coca-Cola khi nó được chào bán ra công chúng cũng mang lại cho ông một số tiền cực lớn, đủ để ông sống vài chục kiếp người mà không phải làm lụng. Cobb đã đạt được những ước mơ cao vời nhất, tuy vậy tiễn ông về nơi chín suối chỉ loe hoe có đúng ba người. Không một người con nào của ông có mặt. Họ đã đi đến chỗ căm ghét người đã sinh thành ra mình. Cobb có thừa thành công, danh vọng và tiền tài, nhưng trong cuộc sống cá nhân, con người này hoàn toàn thiếu vắng tình yêu, niềm vui và hạnh phúc.

Chẳng có gì không ổn hoặc sai trái trong những mơ ước của Cobb: trở thành người chơi bóng chày giỏi nhất trong lịch sử hay kiếm được một gia sản kếch xù. Nếu những ước mơ đó được xây dựng trên những giá trị đúng đắn và có thứ bậc ưu tiên hợp lý, ông sẽ sống một cuộc đời hạnh phúc và mãn nguyện, kể cả khi ông không đạt được ước mơ. Cuộc đời ông sẽ tràn ngập niềm vui xuất phát từ những mối quan hệ yêu thương với gia đình và bè bạn. Và như vậy, việc theo đuổi ước mơ của ông sẽ trở nên trọn vẹn và có ý nghĩa hơn. Thật đáng tiếc, ông đã sống và chết như một kẻ bất hạnh, bị người đời xa lánh vì tính nóng giận, ưa thù oán và thói cay nghiệt của ông. Khi trút hơi thở cuối cùng, ông vẫn sở hữu hơn 90 cúp vô địch bóng chày nhà nghề và hàng triệu đô trong ngân hàng. Nhưng ông lại hoàn toàn trắng tay ở những khía cạnh quan trọng nhất trong cuộc sống:

tình yêu, tình bạn, tình cảm gia đình, hạnh phúc và sự thanh bình trong nội tâm. Thật là một bi kịch đáng sợ, nếu như vào lúc bạn đạt được ước mơ cao nhất của mình thì cũng là lúc bạn phát hiện ra nó chẳng mang lại cho mình hạnh phúc, bởi vì giống như những ước mơ của Cobb, chúng được đặt trên những giá trị sai lệch.

Tôi không có ý định thuyết giảng một bài về những giá trị đúng đắn hoặc thậm chí không có ý đề nghị bạn mô phỏng các giá trị của tôi. Mục đích của tôi trong phần này chỉ đơn giản là giúp bạn xác định và sắp xếp thứ tự ưu tiên cho những giá trị bản thân, để bạn có thể theo đuổi và đạt được những ước mơ quan trọng nhất trong cuộc sống, đồng thời gạt sang một bên hay trì hoãn những ước mơ không phản ánh đúng giá trị của bạn. Ví dụ, nếu bạn trân trọng vợ/chồng con cái hơn bất cứ điều gì trên đời thì liệu bạn có chạy theo những mục tiêu có thể hủy hoại đời sống hôn nhân và làm hại những đứa con của mình – trong hiện tại cũng như trong tương lai – không? Tôi biết vô số những người đàn ông, tuy thật lòng yêu thương vợ con, nhưng vẫn phá hoại mái ấm gia đình khi chạy theo ước mơ trong kinh doanh và sự nghiệp. Và hàng ngày có bao nhiêu bài báo kể về những người phụ nữ cảm thấy hối hận vì đã hy sinh cuộc sống gia đình để theo đuổi sự nghiệp? Bạn thân mến của tôi, bạn vẫn có thể có một cuộc sống gia đình hạnh phúc và một sự nghiệp rực rỡ. Nhưng để đạt được điều đó, bạn cần có một định nghĩa rõ ràng về các giá trị cá nhân và sắp xếp chúng theo đúng thứ tự ưu tiên. Sau đó, bạn sẽ biết mình nên thực hiện ước mơ nào trước ước mơ nào sau.

Trong chương 7, tôi đã yêu cầu bạn lên danh sách những lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống của bạn, bắt đầu từ lĩnh vực quan trọng nhất đến lĩnh vực ít quan trọng nhất. Nếu bạn chưa làm điều đó thì hãy quay lại chương 7 và hoàn tất bài tập này càng sớm càng tốt. Đây là bước đầu tiên trong Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ và là tiền

đề cho những bước tiếp theo. Danh mục này không chỉ cho biết điều gì là quan trọng nhất đối với bạn mà còn phản ánh những giá trị cốt lõi của bạn nữa. Có thể bạn cần dành thêm thời gian suy ngẫm để khám phá những giá trị nền tảng trong mỗi lĩnh vực quan trọng. Ví dụ, nếu người bạn đời của bạn nằm ở vị trí số 1 trong danh sách thì có thể giá trị chính yếu của bạn là tình yêu, lòng trung thành và trách nhiệm đối với nhau. Nó cũng có thể phản ánh giá trị cơ bản của bạn là sự ích kỷ, nếu bạn coi trọng người bạn đời của mình dựa trên mức độ cô ấy hoặc anh ấy đáp ứng nhu cầu của bạn.

Tất cả những điều này có ý muốn nói, điều quan trọng nhất là bạn cần phải xem xét tất cả những ước mơ và thứ tự ưu tiên của chúng, để có thể hiểu được tầm quan trọng của mỗi ước mơ đối với bạn và những giá trị nâng đỡ ước mơ đó. Vì thế, trong khi suy nghĩ về những lĩnh vực quan trọng nhất của bạn, hãy trả lời câu hỏi: đâu là những giá trị cơ bản khiến cho lĩnh vực đó trở nên quan trọng đến thế đối với bạn?

Hai người bạn tốt của tôi, John Tesh và Connie Sellecca, là những người hết lòng theo đuổi những ước mơ chung và riêng của nhau. Và bởi vì những ước mơ này dựa trên những giá trị cốt lõi cao đẹp nên việc thực hiện chúng đem lại cho họ niềm vui và lợi ích nhân đôi.

Hãy quay lại bản danh sách của bạn và đảm bảo rằng mỗi lĩnh vực và ước mơ mà bạn nêu ra phản ánh giá trị thật sự của bạn. Khi làm việc này, có thể bạn cần thay đổi thứ tự ưu tiên mà bạn đã gán cho những lĩnh vực cụ thể.

NHẦM LẪN TRONG THỨ TỰ ƯU TIÊN CÓ THỂ KHIẾN BẠN PHẢI TRẢ GIÁ ĐẮT

Khi công ty của tôi làm ăn phát đạt vào năm 1977, tôi bắt đầu hình dung về những ước mơ tốt đẹp mà công việc kinh doanh tiến triển có thể thực hiện cho những đứa con của tôi. Chúng sẽ lớn lên trong một ngôi nhà đẹp, thay vì chen chúc trong một căn hộ chật chội. Chúng sẽ được học ở những ngôi trường chất lượng mà không phải mắc nợ. Chúng sẽ thoải mái chọn ngành nghề theo đam mê chứ không phải do nhu cầu tài chính. Sắc hồng của những ước mơ này chính là nguồn động lực thúc đẩy tôi bằng mọi cách phải thành công. Nhưng ước vọng làm giàu buộc tôi phải sống xa nhà khoảng 160 ngày một năm trong những năm đầu, và từ 300 đến 330 ngày một năm trong những năm sau.

Đúng là các con tôi đã lớn lên trong một ngôi nhà đẹp. Đúng là chúng được học ở những ngôi trường tốt nhất. Nhưng giờ đây nhìn lại, liệu tất cả những điều đó có đáng để tôi hy sinh thời gian ở bên con hay không? Nếu ngày ấy tôi thực hiện bài tập mà tôi vừa yêu cầu bạn làm thì tôi sẽ vẫn tận hưởng mức độ thành công tương đối (tuy không bằng mức độ thành công của tôi bây giờ) nhưng đổi lại tôi có được khoảng thời gian quý báu trong thời thơ ấu tươi đẹp của các con.

Vì vậy, việc đánh giá lại những lĩnh vực quan trọng và ước mơ dựa trên những giá trị cốt lõi đi kèm, rồi sắp xếp lại thứ tự ưu tiên của chúng khi cần thiết sẽ bảo đảm những điều thật sự quan trọng đối với bạn không bị đánh đổi bằng những điều ít quan trọng hơn. Một khi bạn đã hoàn tất công việc này, bạn sẽ sẵn sàng cho bước tiếp theo trong Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

QUY TRÌNH HIỆN THỰC HÓA ƯỚC MƠ: BÍ MẬT MẦU NHIỆM CỦA TỐP 3% NHỮNG NGƯỜI

THÀNH CÔNG NHẤT

Một hôm Michael Landon hỏi con gái tôi, Carol, khi ấy 11 tuổi, rằng cô bé muốn làm gì khi lớn lên. Không do dự một một giây, Carol trả lời ngay lập tức, *"Cháu muốn là cô gái đầu tiên có mặt trong đội bóng chày Phillies của Philadelphia."* Cô bé trả lời Michael nhanh chóng và dứt khoát như vậy là vì vài ngày trước cha con tôi đã thảo luận với nhau về vấn đề này. Hai tuần trước đó, cầu thủ ném bóng của đội Phillies là Steve Carlton đã ký tên vào găng tay tặng cô bé, thế là con gái tôi đi đến kết luận: cậu trai kia thật tuyệt và cô bé muốn được chơi cùng đội bóng với cậu ấy. Ngay đêm hôm đó, Carol đã chia sẻ với tôi về ước mơ này. Thật may là vài tháng trước, Zig Ziglar đã nhắn nhủ tôi rằng hãy làm người vun đắp ước mơ cho con trẻ chứ đừng làm người phá hỏng nó, kể cả khi đó là những ước mơ ngớ ngẩn và điên rồ nhất. Cho nên, khi nghe Carol nói thế tôi đã không bảo con, *"Nhưng con ơi, con gái không được chơi trong liên đoàn bóng chày, vì thế con hãy từ bỏ ước mơ viển vông đó đi."* Thay vì thế tôi bảo Carol rằng khi cô bé có một ước mơ, hãy biến nó thành những mục tiêu cụ thể. Nghe vậy, cô bé quyết định mục tiêu của mình là trở thành người đánh bóng và chặn bóng giỏi nhất trong đội bóng ở trường.

Kế tiếp, Carol phải chuyển những mục tiêu đó thành những bước cụ thể. Cha con tôi cùng nhau quyết định: để trở thành người đánh bóng và chặn bóng giỏi nhất đội, cô bé phải thường xuyên tập luyện đánh bóng, ném bóng và bắt bóng. Cuối cùng, Carol phải chuyển những bước này thành các công việc cụ thể. Chúng tôi thống nhất với nhau rằng: một tuần ba lần tôi sẽ trở về nhà trước khi mặt trời lặn để cùng con gái tập ném bóng và bắt bóng. Rồi vào những ngày thứ 7, tôi sẽ đưa cô bé đến sân bóng để tập đánh bóng. Đây là một ví dụ đơn giản của Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Và bởi vì cha con tôi đã

đi qua quy trình này, Carol mới có thể trả lời Michael đầy tự tin như vậy, vì cô bé thật lòng tin rằng cô bé sẽ nhìn thấy ước mơ của mình thành hiện thực.

Rốt cuộc, Carol đã không gia nhập đội bóng Phillies, bởi vì vào năm 13 tuổi, ước mơ của cô bé đã thay đổi. Tuy vậy, Carol đã có những tiến bộ vượt bậc trong việc chặn bóng và đánh bóng, nhiều đến mức cô bé đã giúp cho cho đội bóng của mình đi từ một đội có thành tích kém nhất (chỉ có thua, không có thắng) thành đội bóng vô địch vào năm sau mà không để thua trận nào. Vẫn là đội bóng đó với những thành viên cũ và huấn luyện viên cũ, nhưng điểm khác biệt duy nhất giữa một đội bóng tệ nhất và một đội bóng vô địch là Carol và một vài người bạn trong đội đã khám phá được sức mạnh của Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

Chuyển ước mơ thành những mục tiêu cụ thể

Tương tự như ví dụ trên, một khi bạn đã có một định nghĩa rõ ràng về những ước mơ và xác định thứ tự ưu tiên cho chúng thì bước tiếp theo là chuyển mỗi ước mơ quan trọng đó thành những mục tiêu rõ ràng cụ thể. Hãy tự hỏi bản thân, *"Mình cần đạt được những mục tiêu nào để thực hiện ước mơ này?"* . Ví dụ, trong chương 7, tôi đã chia sẻ với bạn trang định nghĩa ước mơ trong lĩnh vực "Niềm đam mê và sở thích" của tôi. Ước mơ đầu tiên mà tôi nêu ra là hướng dẫn người khác về nghệ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Tôi đã định nghĩa ước mơ này như sau:

Định nghĩa ước mơ thứ nhất

Tạo ra một bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ hoàn chỉnh dưới dạng băng ghi âm, video và giáo trình để tôi có thể trực tiếp tư vấn người thân, bạn bè và bất kỳ ai về những phương pháp và kỹ thuật cần thiết để biến ước mơ của họ thành hiện thực trong từng lĩnh vực cuộc sống.

Sau khi cân nhắc về ước mơ này, tôi đề ra những mục tiêu mà tôi cần đạt được để biến mơ ước đó thành hiện thực.

Mục tiêu

1. Tạo ra một bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ hoàn chỉnh dưới dạng băng ghi âm, video và giáo trình.

2. Hợp tác với một công ty có khả năng phát hành bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ tới tay hàng triệu người thông qua các kênh phân phối của họ.

Một ước mơ khác được xác định rõ ràng của tôi là trở thành người chồng lý tưởng mà vợ tôi hằng mong mỏi. Đây là một trong những ước mơ nằm ở vị trí ưu tiên cao nhất của tôi, bởi vì vợ tôi không chỉ là người phụ nữ tuyệt vời nhất mà tôi từng được biết, cô ấy còn tặng tôi một món quà quý giá nhất mà không ai có thể đem lại, đó chính là bản thân cô. Tôi chuyển ước mơ này thành những mục tiêu cụ thể như sau:

Định nghĩa ước mơ thứ 2

Trở thành người chồng lý tưởng của Shannon.

Mục tiêu

1. Tìm hiểu nhu cầu và khát khao sâu xa nhất của Shannon thuộc các lĩnh vực: cảm xúc, thể chất, tâm lý, tinh thần.

2. Tìm hiểu xem Shannon suy nghĩ như thế nào v ề việc đáp ứng những nhu cầu và khát khao đó một cách đầy đủ và hiệu quả nhất.

3. Xin lời khuyên từ Gary Smalley (chuyên gia về các mối quan hệ gia đình mà tôi tín nhiệm nhất) về những nhu cầu và khát khao sâu xa nhất của phụ nữ, đồng thời tiếp thu ý kiến của anh về cách đáp ứng những nhu cầu và khát khao đó.

4. Tập trung dành thời gian thường xuyên đáp ứng những nhu cầu và khát khao của Shannon.

Như bạn có thể thấy qua hai ví dụ trên, việc đặt ra những mục tiêu cụ thể cho từng ước mơ là một bước khá dễ dàng nhưng quan trọng trong Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Điều này đúng với tất cả các ước mơ trong mọi lĩnh vực, từ cá nhân đến sự nghiệp. Bây giờ là lúc thích hợp để bạn đưa ra một định nghĩa rõ ràng về ước mơ của bạn và chuyển nó thành những mục tiêu cụ thể.

Chuyển mục tiêu thành những bước cụ thể

Bước tiếp theo trong Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ là chuyển từng mục tiêu thành các bước cụ thể. Quay trở lại những ví dụ trên, đây là cách tôi làm việc này.

Mục tiêu thứ nhất

Tạo ra một bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ hoàn chỉnh dưới dạng băng ghi âm, video và giáo trình.

Các bước thực hiện

1. Xác định nội dung cần đưa vào giáo trình, băng ghi âm và video để hướng dẫn các phương pháp, kỹ thuật trong nghệ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ một cách chi tiết và hiệu quả.

2. Xác định công sức và kinh phí cần bỏ ra để thực hiện bộ Cẩm Nang.

3. Lên thời hạn chính xác cho việc sản xuất giáo trình và băng.

4. Viết nội dung giáo trình.

5. Viết kịch bản cho băng ghi âm và video.

6. Tìm nguồn kinh phí cần thiết cho việc sản xuất và nhân bản bộ cẩm nang.

7. Thiết kế giáo trình và băng.

8. In giáo trình.

9. Thu âm băng.

10. Nhân bản và đóng gói băng ghi âm và video.

11. Đóng gói bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

Mục tiêu thứ hai

Hợp tác với một công ty có khả năng phát hành bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ tới tay hàng triệu người thông qua các kênh phân phối của họ.

Các bước thực hiện

1. Lên danh sách các nhà xuất bản và đơn vị phát hành có khả năng phân phối bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

2. Đánh giá khả năng tiếp thị và phân phối sản phẩm của những công ty này.

3. Yêu cầu người đại diện liên hệ với từng công ty để tìm hiểu mức độ quan tâm của họ về bộ Cẩm Nang.

4. Lên lịch gặp gỡ tiếp xúc với các công ty có tiềm năng và quan tâm đến bộ Cẩm Nang nhất.

5. Chọn đề xuất tốt nhất từ công ty có mạng lưới phân phối lớn nhất và nhiệt tình nhất trong công tác tiếp thị.

6. Ký kết hợp đồng với đối tác phân phối và đưa ra kế hoạch tiếp thị.

Chuyển mục tiêu thành những bước cụ thể là một công việc rất đơn giản. Thật ra, điều này có vẻ dễ đến mức bạn có khuynh hướng chỉ suy nghĩ trong đầu chứ không viết ra giấy. Hãy tin tôi khi tôi nói rằng điều quan trọng là bạn cần phải viết ra từng bước trong quy trình này. Nếu bạn không nhớ và không thực hiện từng bước như đã viết ra thì toàn bộ quy trình sẽ trở nên vô dụng. Hãy nhớ rằng bạn đang vẽ tấm bản đồ chi tiết để thực hiện ước mơ của mình. Bạn nghĩ mình sẽ nhớ rõ từng đường đi nước bước ư, nhưng nếu không có tấm bản đồ trong tay, bạn sẽ mất nhiều thời gian và dễ bị lạc hướng. Bây giờ là lúc thích hợp để bạn chọn một hoặc nhiều mục tiêu của mình và chuyển chúng thành từng bước cụ thể.

Chuyển các bước thành công việc cụ thể

Bước tiếp theo có thể là một trong những bước khó nhất của quy trình này nhưng thậm chí bước này cũng không quá khó khăn. Nói một cách đơn giản, bạn cần chuyển mỗi bước thành những công việc cụ thể kèm theo thời hạn hoàn thành. Một số bước có thể quá đơn giản không thể chẻ nhỏ ra thành những công việc chi tiết, tỉ mỉ, mà chỉ cần đưa ra thời hạn hoàn thành. Để đạt được các bước khác, có thể bạn cần phải làm nhiều việc. Hãy ghi rõ những việc cần làm cùng thời hạn cụ thể. Sau đây là một vài ví dụ.

Mục tiêu thứ nhất

Tạo ra một bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ hoàn chỉnh dưới dạng băng ghi âm, video và giáo trình.

Các bước thực hiện

1. Xác định nội dung cần đưa vào giáo trình, băng ghi âm và video để hướng dẫn các phương pháp, kỹ thuật trong nghệ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ một cách chi tiết và hiệu quả.

Những việc cần làm

1. Viết đề cương khái quát cho giáo trình – hạn chót ngày 1 tháng 5.

2. Viết đề cương chi tiết cho giáo trình – hạn chót ngày 7 tháng 5.

3. Viết đề cương khái quát cho băng ghi âm và video – hạn chót ngày 14 tháng 5.

4. Viết đề cương chi tiết cho băng ghi âm và video – hạn chót ngày 14 tháng 6.

Mục tiêu thứ hai

Hợp tác với một công ty có khả năng phát hành bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ tới tay hàng triệu người thông qua các kênh phân phối của họ.

Các bước thực hiện

1. Lên danh sách các nhà xuất bản và đơn vị phát hành có khả năng phân phối bộ Cẩm Nang Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

Những việc cần làm

1. Lên danh sách các nhà xuất bản và đơn vị phát hành tôi nghĩ là có khả năng phân phối sản phẩm – hạn chót ngày 1 tháng 5.

2. Yêu cầu người đại diện đưa ra một danh sách các nhà xuất bản và đơn vị phát hành mà họ nghĩ là có khả năng phân phối sản phẩm tốt nhất, càng sớm càng tốt – hạn chót ngày 1 tháng 5.

3. Tổng hợp danh sách các đơn vị phát hành tiềm năng sau khi đánh giá kỹ lưỡng từng công ty – hạn chót ngày 3 tháng 5.

Như bạn có thể thấy, bước này cũng rất đơn giản, cái khó là đưa ra được thời hạn hoàn thành công việc.

Giai đoạn cuối của Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ

Sau khi bạn đã viết ra định nghĩa rõ ràng về ước mơ của mình, rồi chuyển ước mơ đó thành những mục tiêu cụ thể, sau đó chuyển những mục tiêu đó thành những bước cụ thể và cuối cùng là chuyển các bước thành những công việc cần làm cùng với thời hạn hoàn thành, bạn sẽ có một tấm bản đồ chi tiết để đi đến ước mơ. Bây giờ,

bạn chỉ cần nhìn vào tấm bản đồ đó để hoàn tất những công việc đã định. Nghe có vẻ nhẹ nhàng quá phải không? Nhưng có thể bạn nghĩ, *"Khoan đã, chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi không thể thực hiện một bước nào đó vì thiếu kiến thức hoặc thiếu điều kiện?"* Một câu hỏi rất hay.

Chắc chắn bạn sẽ đến những bước mà đơn giản là bạn không có đủ điều kiện hoặc không có khả năng thực hiện. Ví dụ bước thứ sáu trong mục tiêu thứ nhất của tôi là: "Tìm nguồn kinh phí cần thiết cho việc sản xuất và nhân bản bộ cẩm nang". Nếu tôi muốn cho ra đời một bộ cẩm nang chất lượng cao và phát hành rộng rãi cho hàng trăm ngàn hoặc thậm chí hàng triệu người thì tôi không có đủ tiền để thực hiện bước này. Vì thế tôi phải tìm nguồn tài chính bên ngoài – một bước vô cùng quan trọng để đạt được mục tiêu cũng như ước mơ của tôi.

Bất cứ khi nào bạn sử dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ để đạt được một điều gì đó thật sự có giá trị, bạn sẽ gặp phải những bước hay những công việc mà bạn không thể thực hiện một mình. Đừng sốc hoặc nản lòng khi rơi vào hoàn cảnh này. Điều đó xác nhận một lần nữa rằng ước mơ của bạn thật sự xứng đáng để bạn đầu tư tâm sức và thời gian cho nó. Hãy coi đó là dấu hiệu để bạn khởi động động cơ thứ ba trong nghệ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Tôi đặt tên cho động cơ này là "Mô hình hợp tác Steven Spielberg". Chương 12 sẽ đề cập chi tiết về cách kích hoạt động cơ này. Bạn sẽ khám phá ra đây là động cơ mạnh nhất trong bảy động cơ dùng để phóng tên lửa của bạn. Nó sẽ phá vỡ sức kéo của trọng lực và đưa bạn vào thế giới mới của những thành tựu kỳ vĩ. Nhưng trước khi khởi động động cơ này, bạn phải kích hoạt động cơ thứ hai – "Năng lượng Babe Ruth" – mà chúng ta sẽ tìm hiểu ở chương sau. Động cơ này sẽ khích lệ bạn nuôi dưỡng những ước mơ lớn mà bạn chưa bao giờ dám nghĩ tới.

Bí quyết hiệu nghiệm 7:

Đạt được nhiều hơn trong khoảng thời gian ngắn hơn

1. Trong quyển sổ tay, hãy viết ra danh sách những giá trị cốt lõi quan trọng nhất của bạn và xác định thứ tự ưu tiên cho chúng (tính chính trực, tình yêu, đời sống tinh thần, sức khỏe, trách nhiệm, sự bảo đảm về mặt tài chính, các mối quan hệ gia đình, tình bạn, sự an toàn của bản thân, sự an toàn của gia đình, hạnh phúc cá nhân, hạnh phúc gia đình...).

2. Dùng danh sách các giá trị cốt lõi này để xem lại thứ tự ưu tiên của những lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống và từng ước mơ trong những lĩnh vực ấy trong quyển Nhật Ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn. Liệu những lĩnh vực và ước mơ quan trọng này có thật sự phản ánh những giá trị cốt lõi quan trọng nhất đối với bạn? Có cần xét lại thứ tự ưu tiên của lĩnh vực nào hay ước mơ nào không?

Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ

Hãy hoàn thành những bài tập sau trong quyển Nhật Ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn. Bạn có thể hoàn tất bài tập cho từng ước mơ hoặc nhiều ước mơ một lúc.

1. Bắt đầu với lĩnh vực quan trọng nhất của bạn và ước mơ quan trọng nhất trong lĩnh vực đó, hãy tạo ra một trang nhan đề "Từ ước mơ đến mục tiêu". Trong trang này, hãy viết ra tất cả những mục tiêu cụ thể mà bạn nghĩ là cần hoàn thành để thực hiện ước mơ đó. Sau khi làm xong việc này, hãy chuyển sang ước mơ kế tiếp trong lĩnh vực đó, cứ thế với mỗi ước mơ ở những lĩnh vực khác.

2. Với mỗi mục tiêu mà bạn xác định, hãy tạo ra một trang nhan đề "Từ mục tiêu đến các bước thực hiện". Trên mỗi trang này, hãy viết ra tất cả những bước mà bạn cần thực hiện để đạt được mục tiêu. Một lần nữa, hãy bắt đầu với những ước mơ quan trọng nhất.

3. Với mỗi bước ở trên, hãy tạo ra một trang nhan đề: "Từ các bước đến công việc". Trên mỗi trang này, hãy viết ra tất cả những việc cần làm để hoàn thành bước đó. Nhớ đề ra thời hạn hoàn thành cho từng công việc.

4. Xem lại những việc cần làm cho từng bước của từng mục tiêu và khoanh tròn những việc mà bạn không thể tự mình làm được vì thiếu kiến thức, thiếu điều kiện (thời gian, tiền bạc hay tài năng), thiếu khả năng hoặc thiếu một đặc điểm tính cách nào đó.

5. Với mỗi mục khoanh tròn, hãy liệt kê kiểu người, công ty hoặc nguồn hỗ trợ bên ngoài mà bạn cần tuyển dụng để hoàn thành công việc. Ở phần kế tiếp trong sách, bạn sẽ học được những phương pháp và kỹ thuật cụ thể để thu hút các nguồn hỗ trợ bên ngoài.



CHƯƠNG 11

ĐỘNG CƠ THỨ HAI:
“SỨC MẠNH BABE RUTH”

MỘT SỨC MẠNH KHỦNG KHIẾP MÀ AI CŨNG CÓ THỂ CÓ ĐƯỢC

ĐÁNH TRÚNG BÓNG ĐÃ LÀ TỐT NHƯNG HOME RUN CÒN TỐT HƠN

Babe Ruth bắt đầu sự nghiệp bóng chày nhà nghề từ vị trí cầu thủ ném bóng và nhanh chóng trở thành người ném bóng tay trái giỏi nhất Liên Đoàn Bóng Chày Mỹ với 89 trận thắng trong sáu mùa thi đấu đầu tiên. Anh đã lập kỷ lục ném bóng là 29 $^{2}/3$ lượt chơi không tính điểm trong giải World Series năm 1918, một kỷ lục phi thường mà mãi đến 43 năm sau mới có người phá vỡ. Babe cũng là người, trong sự nghiệp của mình, lập kỷ lục về việc đánh trượt bóng. Tuy vậy, khi nghe đến tên Babe Ruth, bạn sẽ không nghĩ đến tài ném bóng thần sầu hay số lần đánh bóng trượt của anh. Không, tên tuổi của Babe đồng nghĩa với một điều và chỉ một điều mà thôi: đó là home run! Anh không chỉ đánh nhiều cú home run trong tổng số 11 trận đấu và lượt chơi mà anh tham gia hơn bất kỳ ai trong lịch sử, mà tỷ lệ “khủng” của anh - .847 (số lần về chốt chia cho số lần đánh bóng) là một kỷ lục không ai có thể sánh bằng. Bambino (Babe Ruth) vĩ đại đã học được cách dồn lực vào động tác đánh bóng và thêm khoảng cách vào các cú đánh, một điều mà trước và sau anh, chưa ai có thể làm được.

Tương tự như trong bóng chày, hầu hết mọi người sống mà chỉ hy vọng chạy về được đến chốt. Dù trong hôn nhân, quan hệ với con cái, kinh doanh hay sự nghiệp, họ luôn tránh việc đánh trượt bóng. Họ suy nghĩ giống như huấn luyện viên bóng chày đầu tiên của tôi. Mỗi khi tôi chạy đến vị trí phát bóng, ông sợ tôi sẽ vung gậy sai hướng và đánh trượt bóng đến nỗi ông hét lên, *“Steven, bỏ bóng cũng tốt như đánh trúng bóng!”*. Chẳng là ông muốn chắc ăn, chứ bất kỳ ai từng đánh trúng bóng và chạy về chốt một đều biết rằng việc bỏ bóng không thể nào tốt bằng việc đánh trúng bóng. Phải, cảm giác đánh trúng bóng rất tuyệt vời nhưng home run còn tuyệt hơn gấp ngàn lần[(1)].

Có những cầu thủ bóng chày tài năng hơn Ruth vào thời của anh, nhưng không ai trong số họ đạt thành tích cứu vãn một liên đoàn bóng chày hay xây dựng một đội bóng thành công nhất trong lịch sử về mặt tài chính như Ruth. Năm 1920, Ruth có nhiều cú home run hơn bất cứ đội nào trong liên đoàn (trừ một đội). Năm đó, hơn một triệu người hâm mộ say mê dõi theo mỗi bàn thắng mà Bambino mang về cho đội Yankee. Đó cũng là con số người hâm mộ lớn nhất của bất kỳ đội nào trong một mùa thi đấu. Điều trớ trêu là Yankees thậm chí còn không có một sân bóng riêng. Họ chơi trên sân Polo Grounds, sân nhà của đội New York Giants. Ông chủ của đội Yankees kiếm được nhiều tiền đến nỗi sau đó ông cho xây một sân bóng đẹp nhất nước Mỹ. Vào năm 1923, đội Yankee chơi trận đầu tiên trên sân riêng Yankee Stadium. Sân vận động này được biết đến như “Ngôi nhà Ruth dựng nên”. Lời nói này không hề phóng đại chút nào. Babe Ruth đúng là một kỳ thủ của những cú home run!

TẠI SAO ĐA SỐ MỌI NGƯỜI HÀI LÒNG VỚI VIỆC

BỎ BÓNG HOẶC ĐÁNH BÓNG VỪA PHẢI?

Nếu ai cũng thích những cú đánh bóng home run để ghi điểm tuyệt đối, tại sao đa số lại hài lòng với việc bỏ bóng hoặc đánh bóng vừa phải trong hầu hết các lĩnh vực cuộc sống? Dù bạn tin hay không thì chỉ có bốn lý do:

- Chúng ta không nhận ra rằng chúng ta có khả năng đánh những cú home run.
- Chúng ta không biết làm thế nào để đánh những cú home run.
- Những cú đánh vừa phải hoặc chỉ cần đánh trúng bóng ít rủi ro hơn.
- Chúng ta không đủ sức đánh những cú home run mạnh mẽ.

Tôi đã lý giải ba lý do đầu tiên trong những chương trước, khi tôi đề cập đến việc chặt đứt những sợi dây xích của việc lập trình sẵn sự tầm thường trong quá khứ, nỗi sợ thất bại, việc thiếu kiến thức và thiếu điều kiện. Trong chương này, tôi sẽ tập trung vào lý do thứ tư và chỉ cho bạn cách dồn sức vào động tác của mình để đánh bóng bay xa. Giải quyết vấn đề này tự bản thân nó sẽ là chìa khóa giải quyết triệt để ba vấn đề trên. Tôi sẽ hướng dẫn bạn cách dồn lực vào động tác đánh bóng nhiều đến nỗi bạn sẽ lập tức nhận ra rằng:

- Bạn có khả năng đánh những cú home run.
- Bạn sẽ biết cách đánh những cú home run.
- Bạn sẽ muốn mạo hiểm để đánh những cú home run.

Việc bỏ bóng hoặc chỉ hy vọng đánh trúng bóng chỉ còn là dĩ vãng.

Vậy thì tất cả những điều này có ý nghĩa gì đối với bạn? Dùng những hình ảnh trong bóng chày, tôi muốn nhắn nhủ với bạn rằng thay vì hướng đến một cuộc hôn nhân tương đối êm đẹp, bạn sẽ phấn đấu và đạt được hạnh phúc lứa đôi mỹ mãn, trong đó mọi nhu cầu và mong muốn sâu thẳm nhất của bạn và vợ/chồng bạn thường xuyên được đáp ứng. Điều đó có nghĩa là thay vì chấp nhận một công việc tạm ổn giúp bạn trang trải chi phí qua ngày, bạn sẽ nỗ lực cho một sự nghiệp trong đó bạn đạt được những thành tích vượt trên cả sự mong đợi cao nhất của ông chủ. Bạn sẽ trở thành một ngôi sao đang bay vút lên thay vì một ngôi sao đang dần tàn lụi. Càng ngày bạn sẽ càng gặt hái được nhiều thành tựu rực rỡ trong gia đình và sự nghiệp!

CHUYỂN CÁI TẦM THƯỜNG THÀNH CÁI XUẤT SẮC

Như bạn đã khám phá trong các chương trước, Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ là một phương pháp đơn giản nhưng có thể tạo ra những bước đột phá trong mỗi lĩnh vực mà nó được áp dụng. Đây là chương trình xác định mục tiêu dựa trên những giá trị cơ bản giúp biến một ước mơ, cho dù nó phi thực tế và cao xa đến mấy, thành hiện thực. Một kỹ thuật mà tôi gọi là Bay Lên Cung Trăng sẽ khiến Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ trở nên hiệu quả hơn bất cứ chương trình xác định mục tiêu nào khác. Chiến lược thúc đẩy của kỹ thuật này khác hẳn với những nguyên lý cơ bản trong các chương trình xác định mục tiêu mà tôi đã đọc hoặc nghe nói tới. Tôi đã lắng nghe vô số diễn giả về động lực cuộc sống và tìm hiểu nhiều chương trình xác định mục tiêu khác nhau. Mỗi chương trình mà tôi biết đến đều rất tuyệt và nếu làm theo nó, bất cứ ai cũng sẽ đạt được những chuyển biến đáng kể trong cuộc sống.

Trong thực tế, nhiều nghiên cứu cho thấy chỉ có 3% nhân loại sử dụng chương trình xác định mục tiêu, và 3% ấy có thu nhập nhiều gấp đôi tổng thu nhập của 97% còn lại. Theo một nguồn thông tin khác, nhóm 3% này hạnh phúc hơn, khỏe mạnh hơn và có những mối quan hệ tốt đẹp hơn những người không hề biết đến việc xác định mục tiêu. Với những thông tin trên, tôi không bao giờ coi nhẹ bất cứ chương trình xác định mục tiêu hiệu quả nào.

MỘT LỖ HỔNG LỚN TRONG HẦU HẾT CÁC CHƯƠNG TRÌNH XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU

Tuy nhiên, các chương trình xác định mục tiêu đều có chung một hạn chế nghiêm trọng. Và với giới hạn này, chúng có thể gia tăng gấp đôi, gấp ba thu nhập và thành tựu của một người, nhưng hiếm khi khuếch đại thu nhập và thành tích của họ lên hàng trăm hoặc hàng ngàn lần.

Điểm hạn chế trong tất cả những chương trình mục tiêu mà tôi xem xét nằm ở câu hướng dẫn: *"Hãy đảm bảo những mục tiêu mà bạn đưa ra là thực tế và có thể đạt được"*. Bạn được cảnh báo ngay từ đầu rằng, nếu đưa ra những mục tiêu phi thực tế, bạn sẽ khó lòng đạt được và bạn sẽ thất vọng, chán chường, có thể đến mức chấm dứt việc xác định mục tiêu.

Phải, tất cả những điều đó hoàn toàn có lý. Tôi chắc rằng nhiều người đã trở nên nản chí, mất tinh thần, thậm chí từ bỏ chương trình xác định mục tiêu vì đề ra những mục tiêu phi thực tế, không thể nào đạt được. Do đó tôi có thể hiểu được mối lo ngại của hầu hết những nhà diễn giả truyền động lực và các chuyên gia đào tạo. Tuy nhiên, nếu bạn áp dụng nguyên tắc này vào bất cứ chương trình xác định mục tiêu nào, kể cả Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ, bạn có thể

nâng thành quả trung bình của mình lên một cách đáng kể, nhưng không bao giờ đạt được thành tích xuất sắc. Bạn có thể gia tăng kết quả gấp đôi hoặc gấp ba, nhưng chỉ có vậy thôi.

Mặt khác, nếu bạn muốn thường xuyên ghi điểm tuyệt đối trong mọi lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống, bạn đừng bao giờ làm theo lời khuyên ấy. Việc đưa ra những mục tiêu thực tế và dễ dàng đạt được là một cách thức kém cỏi, một hạn chế nghiêm trọng duy nhất trong các chương trình xác định mục tiêu. Nếu khát vọng của bạn chỉ là những thành tựu trên trung bình thì không sao, nhưng nguyên tắc này sẽ kìềm hãm bạn khỏi việc liên tục đạt được những thành tựu phi thường.

Hãy tưởng tượng nếu Thomas Edison chỉ đề ra những mục tiêu nằm trong tầm với, có lẽ bây giờ chúng ta đang ngồi đọc sách dưới ngọn đèn dầu to hơn, sáng hơn. Chúng ta sẽ lau dọn nhà cửa bằng chổi thay vì dùng máy hút bụi. Chúng ta sẽ sống trong những ngôi nhà không có máy điều hòa. Cũng sẽ không có ngành công nghiệp thu thanh, và chúng ta sẽ không bao giờ được xem phim. Cuộc sống của chúng ta sẽ hoàn toàn khác với bây giờ.

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu người bạn Henry Ford của chúng ta tự giới hạn mình trong khuôn khổ tầm thường như bao người khác? Chúng ta sẽ ra sao nếu ông không quyết tâm đạt được một mục tiêu không tưởng là sản xuất hàng ngàn chiếc xe hơi một ngày? Sẽ chỉ có người giàu mới được ngồi trên xe hơi còn những người khác vẫn tiếp tục cưỡi xe ngựa. Tôi có thể viết cả một quyển sách dày, miêu tả cuộc sống của con người thời hiện đại sẽ khác biệt như thế nào, nếu trong quá khứ, những người như Thomas Edison và Henry Ford chỉ biết đề ra những mục tiêu thực tế, vừa sức mình. May mắn là họ không hề biết đến nguyên tắc trói buộc của những chương trình xác định mục

tiêu thời nay.

Xác định những mục tiêu thiết thực, khả thi tựa như việc giơ tay hái những trái táo trên cành cây cao nửa mét. Hái những trái táo đó dễ như trở bàn tay mà cũng không có nguy cơ bị té. Nếu bạn muốn hái mười trái táo trên cành cao nửa mét thì bạn sẽ hái được cả mười. Như thế chắc chắn tốt hơn là không hái được trái nào. Nhưng những trái táo trên cành cao nửa mét cũng dễ với tới đối với bầy chó, sâu bọ và lũ chuột. Những trái táo bị chó đớp hoặc bị sâu bọ đục rỗng có thể tốt hơn là không có trái nào, nhưng chúng không hề thơm ngon và thỏa mãn khẩu vị của bạn. Những mục tiêu thực tế và khả thi cũng giống như những trái táo đó, chúng sẽ giúp bạn qua cơn đói lòng, thậm chí tiếp thêm cho bạn một chút năng lượng, nhưng chỉ có vậy thôi.

Trong khi ấy, những trái táo trên cành cao chót vót 6 mét thì bầy chó, lũ chuột, sâu bọ (thậm chí những đứa trẻ hoặc thiếu niên) không với tới được. Những trái táo đó không bị hư, chưa có bàn tay nào chạm tới, ngon lành, chín mọng và mang lại vị ngọt tuyệt vời nơi đầu lưỡi. *“Khoan đã,”* bạn có thể nói, *“tôi không thể nào với tới cành cao 6 mét đó”*. Đúng thế, ngay cả ngôi sao bóng rổ Michael Jordan cũng không thể với tới cành này, cho dù anh có cố nhảy cao đến mấy. Những ước mơ và mục tiêu cao 6 mét đều phi thực tế và bất khả thi – ở cái nhìn đầu tiên. Điều đáng buồn là như thế. Điều đáng mừng là thậm chí đứa con trai bốn tuổi của tôi cũng có thể với tới cành cao 6 mét – tất cả những gì nó cần là một cái thang gấp. Đó là những gì mà các chiến lược và kỹ thuật tạo nên nghệ thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ mang đến cho bạn: một cái thang mà bạn có thể dùng để leo qua bất cứ bức tường nào ngăn cản bạn đạt được những mục tiêu không tưởng, phi thực tế và bất khả thi.

Khi bạn sử dụng thành thạo những chiến lược và kỹ thuật này, việc đạt được những mục tiêu không tưởng sẽ trở thành một phần trong cuộc sống hàng ngày của bạn. Nhưng để đạt được những mục tiêu và ước mơ đó, trước hết bạn phải từ bỏ thói quen đề ra những mục tiêu cao nửa mét và ngước mắt nhìn lên những cành cao 6 mét – đó là cái mà tôi gọi là kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng.

BAY LÊN CUNG TRĂNG: KỸ THUẬT TẠO LỰC ĐẨY LỚN CHO QUY TRÌNH HIỆN THỰC HÓA ƯỚC MƠ

Ở chương 2, tôi đã đề cập đến ba dạng người: những người mơ mộng, những người bóp chết ước mơ và những người thực hiện ước mơ. Tôi định nghĩa người thực hiện ước mơ là người nuôi những ước mơ lớn và đạt được chúng. Tôi cho rằng tối đa họ chiếm khoảng một phần nghìn số người trưởng thành. Cá nhân tôi quen biết một số người như thế và đọc sách về những người khác. Cho đến nay, tất cả những người tôi quen hoặc biết đến đều "nhắm tới mặt trăng" khi xác định mục tiêu trong cuộc sống. Nói một cách ngắn gọn, Bay Lên Cung Trăng có nghĩa là bạn đề ra những mục tiêu ngoài tầm với, thậm chí không thể đạt được nếu chỉ dựa vào sức của một mình bạn. Nhiều năm trước, khi tôi xác định mục tiêu cho một dự án, một người bạn thân bảo tôi, *"Bao giờ cũng nhắm đến mặt trăng, nếu anh không tới được đó, thì anh vẫn ở trên cao"*. Khi tôi bắt đầu áp dụng triết lý này vào việc xác định mục tiêu, mọi thứ hoàn toàn thay đổi. Tôi bắt đầu nỗ lực làm những việc mà tôi tin là không thể đạt được và ngỡ ngàng khi thấy mình đạt được nó.

Nói cách khác, Bay Lên Cung Trăng là bắt đầu với những mục tiêu cao 6 mét và chỉ hạ tầm nhìn khi bạn không đạt được mục tiêu cao

nhất. Bạn hãy bắt đầu từ mục tiêu cao nhất rồi hạ thấp dần, chứ đừng đi từ mức độ thấp nhất với những mục tiêu dễ dàng.

Ví dụ, mỗi khi bắt đầu một dự án mới và cân nhắc xem nhân vật nổi tiếng nào mà tôi muốn mời làm người đại diện, tôi có một sự lựa chọn. Tôi có thể tiếp cận những người nổi tiếng mà tôi nghĩ là nằm trong khả năng tài chính của tôi và sẵn lòng xuất hiện trong các chương trình quảng cáo thương mại. Tôi có thể gọi cho những người mà tôi có nhiều cơ hội hợp tác nhất. Đây không phải là cách làm dễ nhất, nhưng an toàn và tốn ít thời gian nhất, vì biết đâu tôi có thể thuyết phục ngay người đầu tiên mà tôi tìm đến. Điều này cũng tuân theo nguyên tắc truyền thống trong những chương trình xác định mục tiêu là đề ra những mục tiêu dễ đạt được.

Hoặc tôi có thể sử dụng kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng. Tôi sẽ tự hỏi, *"Nhân vật nổi tiếng nào có thể đại diện cho sản phẩm này tốt nhất trên thế giới?"*. Nếu tôi có thể chọn được bất kỳ gương mặt nổi bật nào đứng trước ống kính camera thì tôi sẽ chọn ai? Nếu tôi không ký được hợp đồng với người này thì người kế tiếp sẽ là ai và vân vân. Đây là kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng mà tôi và những người thành công khác tôi từng biết đã áp dụng. Kết quả, tôi đã mời được những nhân vật hiển hách nhất đứng ra đại diện cho những sản phẩm của tôi, trong số đó có Michael Landon, Cher, Jane Fonda, Charlton Heston, Tom Selleck, Chuck Norris, Kathie Lee Gifford, Ted Danson, Larry Hagman, Holly Hunter và 70 người nổi tiếng khác đang trên đỉnh cao sự nghiệp.

Nhiều người trong số họ chưa từng cân nhắc đến việc xuất hiện trong chương trình quảng cáo thương mại nào cho đến khi tôi đưa ra lời đề nghị. Ví dụ, khi tôi cần người đại diện cho một sản phẩm về giáo dục, tôi nghĩ Michael Landon và John Ritter là những người đại

diện tốt nhất. Cả hai đều là ngôi sao trong những chương trình nổi tiếng và thật sự quan tâm đến giáo dục. Michael gặp nhiều khó khăn khi còn đi học và đã thành công bất chấp những trở ngại mà ông gặp phải trong học tập. Còn John từng là chủ tịch hội sinh viên trường Đại học University of Southern California và kết hôn với một cựu giáo viên. Tôi không có đủ nguồn tài chính để mời hai người này, nhưng tôi biết họ là những người đại diện tốt nhất – đứng đầu danh sách hạng A của tôi.

Kết quả là cả hai đều hợp tác với tôi trong những giai đoạn khác nhau của dự án. Nhờ sự tham gia của họ mà chương trình giáo dục mang tên "Ở đâu có ý chí, ở đấy có điểm 10" trở thành chương trình bán chạy nhất trong lịch sử, giúp cho hàng triệu học sinh cấp 2, cấp 3 và sinh viên đại học cải thiện kỹ năng học tập và đạt thành tích cao hơn trong học đường. Thậm chí, nó còn trở thành chương trình dạy "kỹ năng học tập" của nhiều trường đại học danh giá nhất nước Mỹ. Nếu tôi "biết thân biết phận" mời những nhân vật trong danh sách hạng B hoặc C thì chương trình này có thể sẽ không bao giờ được ra mắt, hoặc chỉ có thể đến với hàng ngàn người học chứ không phải hàng triệu người.

Kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng trong việc xác định mục tiêu hiệu nghiệm đến mức, khi bạn sử dụng nó, có hai điều có thể xảy ra. Thứ nhất, bạn sẽ đạt được những thành quả cao hơn bạn nghĩ rất nhiều và thứ hai, có nhiều khả năng là thành quả ấy sẽ tác động tới những người xung quanh bạn, thậm chí cả những thế hệ sau. Một trong những ví dụ tâm đắc nhất mà tôi muốn kể cho bạn nghe xảy ra vào những năm 1840, trong cuộc đời của một người tên là Nicholas Trist. Bạn có thể không biết đến ông, nhưng cuộc sống của nhiều thế hệ ở Mỹ chắc chắn đã bị ảnh hưởng rất nhiều từ quyết định "nhắm tới mặt trăng" của ông.

Năm 1847, Tổng thống Mỹ James Polk cử Nicholas Trist sang Mexico để thương thuyết hiệp ước hòa bình nhằm chấm dứt chiến tranh giữa hai nước. Ngay sau khi Trist bước vào đàm phán, ông quyết định sẽ "nhắm tới mặt trăng" bằng cách yêu cầu phía Mexico nhượng lại một phần đất rộng lớn với giá rẻ như bèo. Những người khác (kể cả Tổng thống) đều cho rằng điều khoản nhượng tô này quá hoang đường không cách nào đạt được. Polk cảm thấy sốc và lo sợ rằng Trist có thể quá ngông cuồng mà làm hỏng mối bang giao giữa hai nước. Ông ra lệnh bãi nhiệm Trist và yêu cầu vị sứ giả này phải lập tức quay về Washington.

Nhưng Nicholas Trist không vì thế mà từ bỏ ý định "bay lên mặt trăng" của mình, vào tháng 2 năm 1848, nhân danh nước Mỹ mà ông không còn đại diện chính thức nữa, Trist ký hiệp ước với chính phủ Mexico chấm dứt chiến tranh giữa hai nước. Những vùng đất mênh mông giàu tài nguyên mà Trist mua lại của Mexico quan trọng và có lợi cho nước Mỹ đến nỗi Tổng thống Polk và Thượng nghị viện thông qua mà không hề do dự. Kể cả khi Tổng thống Mỹ chỉ đạo ông đưa ra những mục tiêu thực tế, Nicholas Trist vẫn quyết định đi một nước cờ mạo hiểm và yêu cầu phía Mexico nhường lại cho Mỹ một vùng lãnh thổ mà ngày nay là các bang California, Arizona, Nevada, Utah, New Mexico và một phần bang Colorado và Wyoming với giá chưa đến 5 xu một mẫu (khoảng 0,4 hécta)! Bạn có thể mua bao nhiêu mẫu đất chứa vàng và dầu mỏ ở California, chứa đồng ở Arizona và chứa bạc ở Colorado với giá 5 xu một mẫu? Trước sự kinh ngạc của tất cả mọi người ở Washington, Trist đã có được những mảnh đất đó với cái giá mà ông đề nghị!

Những mảnh đất kể trên có giá trị như thế nào đối với sự thịnh vượng và an toàn của nước Mỹ? Không có một khoản tiền nào và chắc chắn không có một cách tính nào có thể đo lường hết nguồn lợi cả

hữu hình lẫn vô hình mà nhân dân nước Mỹ được hưởng từ bản hiệp ước mà Trist đã ký với Mexico. Nếu ông đơn giản làm theo chỉ thị của Tổng thống mà giới hạn tầm nhìn của mình vào những “mục tiêu nửa mét” thì trên bản đồ thế giới ngày nay Hiệp chủng quốc Hoa Kỳ sẽ nhỏ hơn rất nhiều. Thật sự, rất có thể nước Mỹ sẽ là kẻ bại trận trong cuộc Thế chiến thứ hai, nếu không có những mỏ dầu và khoáng sản cần thiết do các bang này cung cấp. Vì thế, không chỉ người Mỹ được hưởng lợi từ việc Trist quyết định Bay Lên Cung Trăng mà nói rộng ra, cả thế giới tự do ngày hôm nay cũng nợ ông một lời cảm ơn.

Nhưng chúng ta không cần lùi sâu về quá khứ với ví dụ về Trist để hiểu rõ sức mạnh và ảnh hưởng mà kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng của một cá nhân đối với người khác. Nếu Lee Iaccoca không nhắm đến mặt trăng thì hãng Ford sẽ không bao giờ hồi sinh với sự ra đời của dòng xe Mustang, Chrysler sẽ phá sản và hàng triệu gia đình vẫn chen chúc trong những chiếc xe hơi nhỏ chứ không được thoải mái di chuyển trên những chiếc xe hơi lớn. Nhưng Lee, trong suốt quãng đời làm việc của mình, đã đề ra những nhiệm vụ bất khả thi rồi tiến hành những bước cụ thể và tuyển dụng nhân tài cần thiết để đạt được những mục tiêu này. Steven Spielberg cũng nhắm tới những mục tiêu xa vời trong hầu hết những dự án mà ông quan tâm, kể từ khi ông bắt đầu sự nghiệp làm phim. Thế rồi ông đều đạt được tất cả những mục tiêu bất khả thi này thông qua tài đạo diễn xuất chúng và khả năng tuyển chọn nguồn nhân lực bên ngoài để hiện thực hóa ước mơ của mình.

ĐIỀU CHỈNH ƯỚC MƠ

Kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng có thể và nên được áp dụng cho tất cả những ước mơ mà bạn muốn đạt được, trong cả cuộc sống cá nhân lẫn sự nghiệp. Trong cả hai lĩnh vực này, nó đều hiệu quả và mạnh mẽ

như nhau. Có lần tôi hỏi cô bạn Sue của tôi là nếu cô có thể biến ước mơ trong cuộc sống vợ chồng thành hiện thực thì ước mơ đó là gì. *"Tôi chỉ muốn ông xã tôi thôi không chỉ trích tôi nữa,"* cô trả lời như vậy. Rồi cô nói thêm, *"Không có ngày nào trôi qua mà anh ấy không mở miệng phê phán tôi hoặc việc tôi làm. Tôi mệt mỏi vì chuyện đó lắm rồi, tôi sẵn sàng hy sinh bất cứ thứ gì nếu anh ấy đừng làm thế nữa"*.

Bạn có nhận thấy điều đáng buồn trong câu nói trên không? Trong khi rõ ràng, những lời chê bai thường xuyên của chồng khiến Sue vô cùng đau đớn, tấn bi kịch ở đây là cô đưa ra chuẩn mực quá thấp. Tôi bèn hỏi cô, *"Thay vì đơn thuần mong chồng không chỉ trích mình nữa, chị có muốn anh ấy thay những lời chỉ trích bằng việc thường xuyên công nhận giá trị của chị và những việc chị làm, cùng với cử chỉ ca ngợi và động viên chị không?"*. Cô đáp, *"Được vậy thì còn gì bằng nhưng chồng tôi sẽ không bao giờ làm thế"*. Tôi quyết định dấn thêm một bước nữa, tôi nói, *"Chị có nghĩ đến việc ông xã chị không những thôi không chê trách chị, bắt đầu khen ngợi, trân trọng chị mà còn đáp ứng tất cả những mong muốn và cảm xúc sâu thẳm của chị không?"*. *"Điều này không bao giờ xảy ra!"*, cô nói ngay không cần suy nghĩ.

Nhưng đây chính là điều mà kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng nhắm tới. Nếu Sue hướng tới mục tiêu này và không đạt được nó, cô vẫn sẽ có được nhiều hơn việc cô đơn thuần muốn chồng thôi không chỉ trích mình. Cuộc sống vợ chồng của cô sẽ có tiềm năng trở nên thắm thiết mặn nồng, thay vì chỉ là một mối quan hệ "dễ thở" hơn. Sau đây, tôi sẽ vẽ bảng về thực trạng hôn nhân của Sue, mục tiêu trong tầm tay của cô, ước mơ của cô, ước mơ bất khả thi và ước mơ đã được điều chỉnh lại sau khi áp dụng kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng. Bạn sẽ làm gì trong trường hợp của Sue: hài lòng với mục tiêu khả thi hay nỗ lực

đạt được ước mơ của mình, ước mơ không thể thực hiện hay ước mơ đã được điều chỉnh nhờ kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng?

Điều chỉnh lại những ước mơ và "nhắm tới mặt trăng"	
(A)	**Ước mơ "bay lên cung trăng"** – một cuộc hôn nhân trong đó người chồng đáp ứng nhu cầu tình cảm sâu kín của vợ.
(B)	**Ước mơ bất khả thi** – Thay thế sự chỉ trích bằng sự công nhận, khen ngợi và động viên.
(C)	**Ước mơ** – Chấm dứt những lời chỉ trích thường xuyên.
(D)	**Mục tiêu khả thi** – Giảm tần số và mức độ chỉ trích của chồng.
	Hiện trạng – Chồng thường xuyên phê phán, chê bai vợ.

"NHƯNG TÔI KHÔNG CÓ KHẢ NĂNG BAY LÊN MẶT TRĂNG"

Đó là phản ứng đầu tiên của Sue khi tôi cùng làm bài tập này với cô, và có thể bạn cũng kêu lên như vậy. Thật ra, Sue và bạn đều nói đúng, nếu bạn cũng có phản ứng tương tự. Không ai có đủ kiến thức và điều kiện để tự mình "bay lên mặt trăng". Kể cả Steven Spielberg, Bill Gates hay thậm chí Oprah Winfrey. Nếu họ chỉ trông chờ vào những hiểu biết và nguồn lực giới hạn của mình thì họ chẳng những không thể bay đến mặt trăng mà còn không tự nhấc mình lên khỏi mặt đất được! Bởi vì biết rõ điều đó, họ không nghĩ đến việc chỉ dựa vào sức mình. Những giới hạn bản thân không thể cản trở họ thực hiện ước mơ – họ vẫn nhắm tới mặt trăng và xa hơn nữa. Họ hiểu rằng để có thể phóng tên lửa của mình, họ phải mượn đến sức mạnh của nguồn hỗ trợ bên ngoài để vẽ nên tấm bản đồ rõ ràng và chính xác.

Nếu bạn nói với Steven Spielberg rằng ông phải sản xuất bộ phim tiếp theo phim *Công viên kỷ Jura* (Jurassic Park) mà không cần tuyển người tạo hiệu ứng âm thanh ánh sáng, mô hình khủng long hay dàn dựng cảnh quay, ông sẽ bảo bạn rằng ông không thể nhận làm bộ phim này. Bạn thấy đấy, Steven không hứng thú với việc sản xuất một bộ phim bất kỳ nào, ông muốn tạo ra một bộ phim tuyệt vời hơn cả *Công viên kỷ Jura* . Ông muốn nó vừa gây ấn tượng kỳ vĩ lại vừa mang lại cảm giác "thật". Để đạt được điều đó, chắc chắn ông phải mời những người giỏi nhất về làm việc cho mình. Kết quả, không những bộ phim này mang lại doanh thu hàng trăm triệu đô mà nó còn khiến cho bất cứ ai đã xem một lần đều muốn xem lại nhiều lần nữa. Và cuối phim, bạn sẽ thấy một danh sách dài dằng dặc tên những người đã chung tay góp sức dựng nên bộ phim, bao gồm những tài năng xuất chúng mà Steven Spielberg đã tuyển dụng.

Một trong những người hàng xóm của tôi là một phụ nữ đáng mến tên là June Morris. June thích đi du lịch và vào một ngày đẹp trời, bà quyết định mở đại lý du lịch. Vài năm sau, bà nhận ra rằng tiền vé máy bay giữa Salk Lake City và Hawaii quá cao. Thế là bà thuê máy bay từ các hãng hàng không để cung cấp những chuyến bay định kỳ giá mềm từ Salk Lake đến Hawaii. Ý tưởng này thành công đến nỗi bà mở tiếp những chuyến bay định kỳ giữa Salt Lake và những địa điểm khác mà người dân Utah thường lui tới như Los Angeles, San Francisco, Phoenix và Las Vegas. Sau bảy năm thành công trong mảng kinh doanh này, bà quyết định "nhắm tới mặt trăng" bằng cách mở một hãng hàng không hẳn hoi.

Thành lập một hãng hàng không rủi ro hơn nhiều so với việc tổ chức dịch vụ chở thuê bằng máy bay. Morris sẽ phải mua hoặc thuê máy bay với giá lên tới hàng chục triệu đô một chiếc. Bà phải đáp ứng nhu cầu của một lượng khách nhất định và gánh vác trách nhiệm

pháp lý có thể khiến hầu hết các doanh nhân sợ hãi. Morris cũng đứng trước những thách thức to lớn trong công tác tiếp thị, quản lý và tài chính. Hơn nữa, hãng hàng không non trẻ của bà sẽ phải cạnh tranh với những hãng hàng không lâu đời và thành công nhất ở Mỹ mỗi ngày. Những hãng này có nguồn lực tài chính thâm hậu hơn bà nhiều, họ thậm chí có thể giảm giá vé xuống dưới mức giá vốn để buộc hãng của bà phải đóng cửa.

Tệ hơn nữa, Morris khai trương hãng hàng không của mình vào thời điểm gần như tất cả những hãng hàng không lớn ở Mỹ đều thua lỗ hàng triệu đô mỗi tháng. Đúng vào năm June Morris mở hãng hàng không, các hãng hàng không khác ở Mỹ thất thoát nhiều tiền hơn cả tổng lợi nhuận mà ngành này ở Mỹ kiếm được trong bao nhiêu năm kể từ khi dịch vụ hàng không ra đời. June có bị điên không? Chắc chắn rồi – nếu bà cố gắng thực hiện điều đó một mình. Nhưng bà và người con trai thông minh của bà đã khơi dậy được những nguồn lực cần thiết để thành công. Người đàn bà này đã “nhắm đến mặt trăng” trong khi những đại gia trong ngành chỉ cố sống sót qua ngày. Tất cả các hãng hàng không khác (trừ một hãng) thành lập sau thời kỳ chính phủ Mỹ gỡ bỏ những quy định khắt khe trong ngành hàng không đều phá sản. Ngành hàng không đã mạnh miệng tiên đoán rằng không một hãng hàng không mới nào có thể tồn tại được.

Đối với June, mọi việc sẽ dễ dàng và an toàn hơn nhiều nếu bà đưa ra một mục tiêu thiết thực và khả thi là mở rộng quy mô dịch vụ chở thuê của mình. Bà có thể mở thêm vài điểm đến và vài đường bay nữa. Nhưng June lại nuôi ước mơ “bay đến mặt trăng”.

Kết quả, June Morris và con trai là Rick cùng những đối tác khác không những vẫn ra mắt hãng hàng không Morris Air, họ còn kiếm được 16 triệu đô lợi nhuận ngay trong năm hoạt động đầu tiên – năm

mà hầu hết những hãng hàng không sừng sỏ khác (trong đó có cả những đối thủ cạnh tranh mạnh nhất của June) thiệt hại hàng trăm triệu đô mỗi hãng. Trong khi đó, 22 chiếc Boeing 737 của June vẫn bay 168 chuyến một ngày, đến 23 thành phố khác nhau. Chỉ sau hai năm, bà bán hãng hàng không non trẻ của mình cho hãng Southwest Airline được hơn 130 triệu đô. Không tệ với một doanh nghiệp hai năm tuổi đời! Nếu June đưa ra những mục tiêu vừa tầm với, có lẽ bà chỉ có thể bán được dịch vụ chở thuê của mình với giá bằng 1/20 khoản tiền trên!

KHI NÀO BẠN NÊN ĐƯA RA NHỮNG MỤC TIÊU KHẢ THI VÀ KHI NÀO BẠN NÊN "NHẮM ĐẾN MẶT TRĂNG"?

Đã đến lúc chúng ta nói về bạn và những mục tiêu, mơ ước của riêng bạn. Có phải bao giờ bạn cũng nên "nhìn lên mặt trăng" khi xác định đích nhắm hay có những lúc bạn nên đưa ra những mục tiêu "cao nửa mét"? Theo tôi, có nhiều việc không mấy quan trọng và bạn không nhất thiết phải "nhắm đến mặt trăng" làm gì. Tôi thích trượt tuyết, nhưng tôi không mong ước trở thành vận động viên trượt tuyết giỏi nhất thế giới. Tôi chỉ thích leo lên những đỉnh núi hùng vĩ rồi tận hưởng cảm giác thú vị khi trượt xuống. Đó là một lĩnh vực mà tôi không đưa ra những mục tiêu quá xa vời.

Về phần mình, tôi sẽ áp dụng kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng trong tất cả những khía cạnh ưu tiên và quan trọng của tôi. Bạn nên áp dụng kỹ thuật này vào những lĩnh vực và những dự án mà bạn cho là quan trọng đối với hạnh phúc và cuộc sống của bạn, hoặc của những người mà bạn yêu thương.

Điều này hết sức đơn giản: trong những lĩnh vực bạn chỉ muốn đạt kết quả bình thường, hãy xác định những mục tiêu khả thi; trong những lĩnh vực bạn khao khát những thành tựu phi thường, hãy sử dụng kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng để hiện thực hóa ước mơ của bạn.

"Nhắm đến mặt trăng" đã tốt, "đặt chân lên mặt trăng" còn tốt hơn nhiều.

Sức mạnh thật sự để "đặt chân lên mặt trăng" khi bạn nhắm đến nó xuất phát từ hai nguồn. Thứ nhất là "quyết tâm phấn đấu cho kết quả tốt nhất" và thứ hai là khả năng kích hoạt động cơ thứ ba (mà tôi gọi là "Mô hình hợp tác Steven Spielberg"). Tuy nhiên, trước khi chuyển sang bàn về động cơ này, chúng ta phải tập trung vào quyết tâm phấn đấu cho kết quả tốt nhất.

Tôi chưa từng gặp bất cứ người thực hiện ước mơ nào mà lại đưa ra những cột mốc tầm thường trong cuộc hành trình theo đuổi ước mơ của mình. Trái lại, tất cả những người thực hiện ước mơ mà tôi được biết đều có một nguồn động lực bên trong mạnh mẽ giúp họ đạt được thành quả xuất sắc. Khi những người này xác định mục tiêu cho một dự án, bạn không cần phải băn khoăn liệu dự án này chỉ đạt kết quả trung bình hay sao. Họ luôn nỗ lực cho những kết quả tốt nhất và gần như bao giờ họ cũng đạt được. Thậm chí nếu có thất bại, thì nguyên nhân không phải là vì họ chưa cố gắng hết sức. Khi thất bại, họ thất bại một cách đáng trân trọng, khi thành công, họ thành công một cách huy hoàng.

Đó là điểm đặc trưng của những người thực hiện ước mơ chứ không phải của đại đa số những người còn lại. Theo một khảo sát mà tôi đọc được cách đây vài năm, 85% số người được hỏi thừa nhận rằng trong công việc, họ chỉ làm đúng mức cấp trên mong đợi. *"Đủ để*

không bị đuổi việc" là lời một nhà xây dựng miêu tả về thái độ và kết quả công việc của những nhân công làm thuê cho ông. Trong khi thái độ làng nhàng trong xã hội là tin buồn cho sự phát triển của một quốc gia, nó lại là tin vui cho bạn. Điều đó có nghĩa là bạn có thể lọt vào tốp 15% dẫn đầu trong bất cứ ngành nghề hoặc lĩnh vực nào, chỉ bằng cách làm vượt hơn mức mong đợi một chút. Điều đó có nghĩa là nếu bạn quyết tâm phấn đấu để đạt được kết quả tốt nhất, bạn sẽ nhanh chóng vượt qua 10% tiếp theo và lọt vào nhóm 5% còn lại trong bất cứ công ty hoặc công việc nào.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHẤN ĐẤU CHO KẾT QUẢ TỐT NHẤT?

Đây là một trong những nội dung mà tôi nói đến dễ dàng nhất trong toàn bộ quyển sách này. Đây cũng là một trong những phần dễ thực hiện nhất. Đã có nhiều người viết cả quyển sách về đề tài này và tôi cũng có thể viết một quyển như vậy. Nhưng thậm chí nếu tôi viết cả ba quyển sách về chủ đề này, tôi cũng chỉ mở rộng nội dung bên dưới thêm 5% về sức mạnh và hiệu quả của nó. Nói cách khác, tôi tin rằng những chỉ dẫn đơn giản bên dưới sẽ cung cấp cho bạn những gì bạn cần để đạt được ít nhất 95% mức độ xuất sắc mà bạn có thể đạt được. Nếu bạn làm theo chỉ dẫn này hàng tuần, hàng tháng và hàng năm, bạn sẽ không chỉ phấn đấu cho kết quả tốt nhất mà còn đạt được nó. Thật sự, bạn sẽ học được cách làm việc này một cách dễ dàng và đều đặn, như khi bạn làm những việc thông thường vậy. Và sau đây là chỉ dẫn của tôi.

BA VIỆC CẦN LÀM CHO KẾT QUẢ TỐT NHẤT

1. Bắt đầu sử dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ trong bất

cứ lĩnh vực hoặc dự án nào mà bạn muốn phấn đấu cho kết quả xuất sắc và đạt được thành tựu phi thường.

2. Sử dụng thêm kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng trong nỗ lực Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn.

3. Thêm phép lạ của “Mô hình hợp tác Steven Spielberg” vào nỗ lực Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn.

Bạn chỉ cần làm ba việc đó, và chỉ thế mà thôi, bạn sẽ đạt được mức độ xuất sắc và những thành tựu giúp bạn lọt vào tốp 1% dẫn đầu danh sách những người xung quanh bạn. Một khi bạn phấn đấu cho kết quả tốt nhất và bắt đầu đạt được nó, bạn sẽ đam mê theo đuổi ước mơ của mình hơn bất cứ lúc nào.

ĐỪNG QUÊN, BẠN CHƯA ĐƯỢC TRANG BỊ ĐẦY ĐỦ!

Khi bạn đã áp dụng kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng vào nỗ lực Hiện Thực Hóa Ước Mơ một cách đúng đắn, thậm chí khi bạn quyết tâm phấn đấu cho kết quả tốt nhất, bạn vẫn không có đủ nguồn lực cần thiết về tinh thần, thể chất và tài chính để bay đến mặt trăng. Bạn sẽ cần tuyển thêm nguồn lực hỗ trợ bên ngoài. Điều này không có gì đáng sợ cả. Như tôi đã nói từ trước, động cơ cực mạnh thứ ba mang tên “Mô hình hợp tác Steven Spielberg” tập trung vào khía cạnh này là động cơ mạnh nhất mà bạn sở hữu. Thiếu nó thì dẫu bạn có cố phóng lên mặt trăng bao nhiêu lần, bạn cũng không thể đặt chân lên đó được. Thậm chí bạn sẽ không thắng nổi lực hút của trái đất. Nhưng nếu bạn cho nổ động cơ thứ ba này, thì sẽ không có gì trên đời có thể hạn chế ước mơ của bạn nữa.

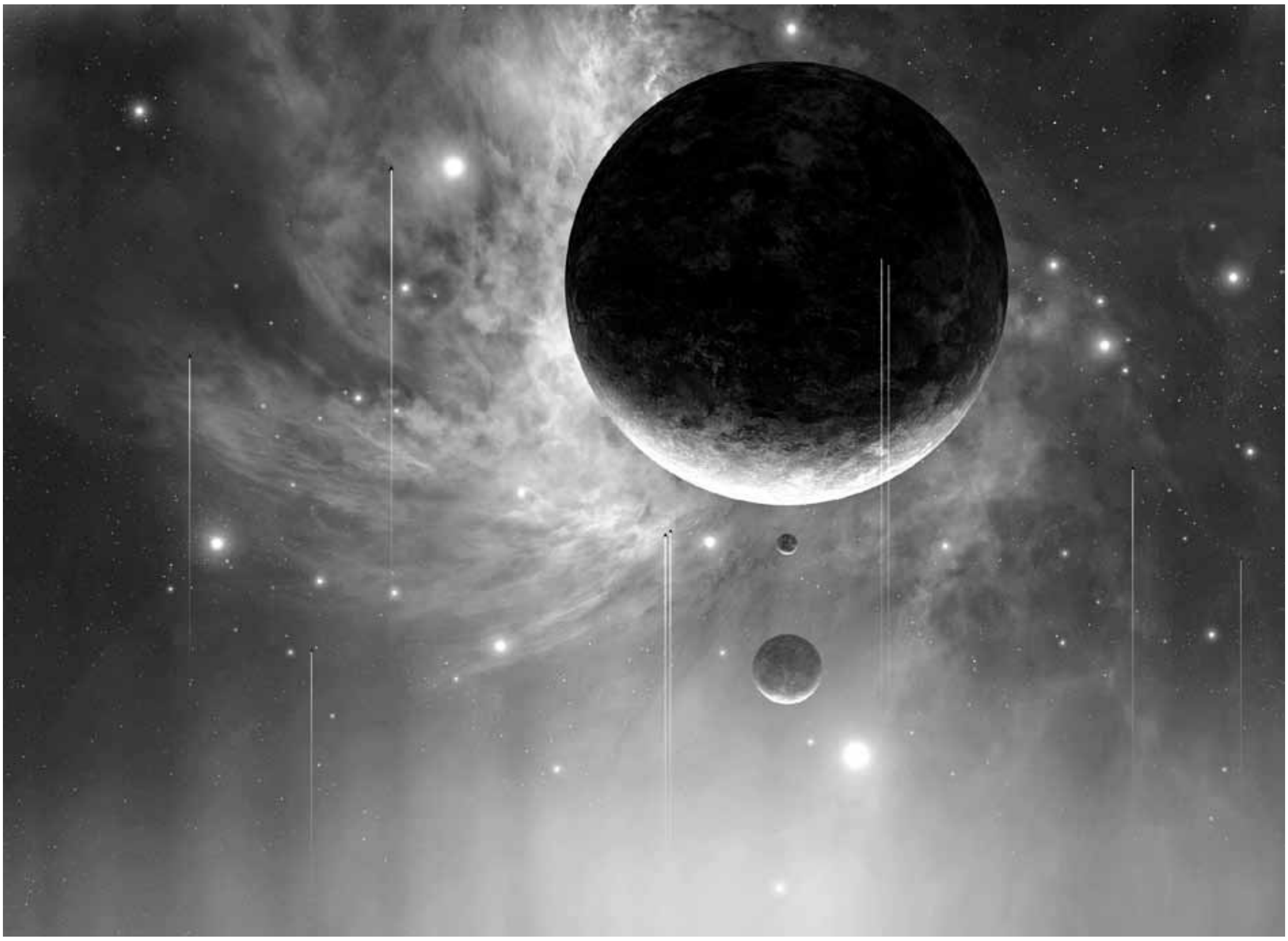
Bí quyết hiệu nghiệm 8:

Hãy mơ và đạt được những ước mơ không tưởng

1. Điểm lại tất cả những ước mơ mà bạn đã viết ra trong quyển sổ tay của bạn và tự hỏi xem liệu bản chất ước mơ đó là khả thi hay "nhắm tới mặt trăng". Sau đó quyết định xem bạn có cần điều chỉnh lại ước mơ đó theo kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng không. Nếu cần, hãy viết ra ước mơ đã được điều chỉnh của bạn.

2. Với mỗi ước mơ đã được điều chỉnh, hãy kiểm tra lại mục tiêu, các bước thực hiện, công việc cần làm để xem có cần sửa đổi gì không.

3. Lên lại danh sách những nguồn lực hỗ trợ bên ngoài mà bạn cần tìm để đạt được ước mơ vừa điều chỉnh của mình.



CHƯƠNG 12

ĐỘNG CƠ THỨ BA: "MÔ HÌNH HỢP TÁC STEVEN SPIELBERG" MỘT KỸ NĂNG TĂNG SỨC MẠNH MÀ AI CŨNG CÓ THỂ HỌC ĐƯỢC

Gỡ bỏ những rào cản giới hạn các điều kiện và nhân lên gấp bội tiềm năng sẵn có!

Trong suốt chuyến đi giới thiệu quyển sách "Sổ tay triệu phú" (A Millionaire's Notebook) của tôi vào năm 1996, tôi liên tục nhận được câu hỏi: *"Đâu là một yếu tố quan trọng nhất để thành công?"*. Câu trả lời của tôi là *"Không có một yếu tố quan trọng nhất nào, mà là một tập hợp các yếu tố quan trọng; tức là tập hợp các chiến lược và kỹ thuật mà bất cứ ai cũng có thể sử dụng để đạt được các mức độ thành công. Bạn sẽ không thể đạt được mức độ thành công đó nếu không có những yếu tố này"*. Nhưng với hầu hết các phóng viên thì một câu trả lời như vậy (dù nó hoàn toàn chính xác) không đủ làm cho họ thỏa mãn. Họ muốn biết một bí quyết duy nhất... giống một mũi tên mầu nhiệm bắn một phát trúng tất cả các đích. Bây giờ, mặc dù tôi thật sự tin rằng cách tốt nhất và nhanh nhất để đạt được những thành tựu phi thường trong bất cứ lĩnh vực nào của cuộc sống là kích hoạt tất cả bảy động cơ tên lửa, nhưng nếu tôi chỉ được phép cho nổ một động cơ duy nhất để biến ước mơ thành hiện thực, thì tôi sẽ chọn động cơ mà tôi gọi là "Mô hình hợp tác Steven Spielberg". Xin nói nhỏ với bạn, nếu quyển sách này bị cháy và bạn chỉ giữ lại được chương này thì bạn vẫn có cơ hội thắng được lực hút của trái đất và "bay lên cung trăng" đấy.

Sở dĩ tôi dám nói thế là vì động cơ thứ ba này không chỉ mạnh nhất trong số bảy động cơ, mà còn là động cơ mà tôi đã khởi động khi bắt đầu công việc thứ 10 của mình, để từ đó, cuộc đời tôi lật sang một trang hoàn toàn mới. Thành thật mà nói, nếu tôi cho nổ cả sáu động cơ kia mà thiếu động cơ này thì tôi cũng không bao giờ có được những thành quả như ngày hôm nay.

Thế có nghĩa là những động cơ khác không mạnh hay sao? Không phải. Có phải bạn chỉ cần kích hoạt động cơ này là có thể đạt được ước mơ? Tất nhiên là không. Mỗi động cơ trong số sáu động cơ còn lại đều có sức mạnh riêng và tạo ra lực đẩy cực lớn. Nhưng động cơ thứ ba này được đặt ngay ở trung tâm và sức đẩy của nó lớn gấp hai lần mỗi động cơ còn lại. Không những thế, nó còn mang lại sự ổn định và bền vững cho cả chuyến bay. Bạn thấy đấy, bên cạnh việc cung cấp một nguồn lực kinh khủng, nó còn ngăn cản sáu sợi dây xích mà chúng ta đã thảo luận ở những chương trước, không cho chúng níu giữ bạn lại nữa.

PHÉP LẠ CỦA SPIELBERG

Nói rằng tôi ngưỡng mộ Steven Spielberg là cách nói giảm nhẹ. Hai chúng tôi lớn lên trong cùng một vùng, đi học ở cùng một trường và ngồi cạnh nhau trong những trận bóng đá. Tôi thật sự thán phục những điều mà người bạn đồng niên này đạt được trong đời. Spielberg không chỉ nâng tiêu chuẩn làm phim lên một tầm cao không gì sánh nổi mà ông còn khiến cho câu chuyện về lò thiêu người của phát xít Đức trong Thế chiến thứ hai khắc sâu vào tâm trí của thế hệ trẻ thế giới, cả bây giờ lẫn mai sau (bộ phim *Schindler's List*). Steven là một trong số ít nhà đạo diễn ở Hollywood tài năng và giàu trí tưởng tượng nhất. Chính vì thế, khi nói rằng ông có khả năng đạo diễn tuyệt vời cũng là cách nói giảm nhẹ. Tuy vậy, tất cả những tài năng ấy kết

hợp lại cũng không bằng một kỹ năng quan trọng nhất mà ông là bậc thầy: đó là kỹ năng hợp tác hiệu quả.

Kỹ năng hợp tác hiệu quả ví như viên kim cương sáng chói nặng 10 cara. Nó có nhiều mặt cắt, mỗi mặt cắt phản chiếu và khúc xạ ánh sáng tạo nên những gam màu rực rỡ nhất. Cuối cùng, sự kết hợp phi thường giữa những mặt cắt ấy làm khuếch đại sự rực rỡ, sáng chói và chiều sâu của toàn bộ viên kim cương. Khi nói về những người cộng sự, tôi không chỉ nói đến các đối tác về mặt pháp lý hay kỹ thuật, mà tôi còn đề cập đến những người cộng tác chính thức và không chính thức, cũng như các cố vấn, tham mưu, tư vấn, các nhà tài chính, đầu tư, chuyên viên và các chuyên gia bên ngoài.

Khi nói về việc hợp tác hiệu quả, thật ra tôi muốn nói đến hai kỹ năng riêng biệt. Thứ nhất là kỹ năng xác định và tuyển chọn đúng người hợp tác. Thứ hai là kỹ năng tận dụng khả năng của những người này và động viên họ làm việc hiệu quả sau khi họ đã được tuyển. Steven Spielberg thật sự là bậc thầy trong hai kỹ năng này, và sự kết hợp nhuần nhuyễn cả hai kỹ năng đã giúp ông thành thạo trong nghệ thuật hợp tác hiệu quả.

Những định nghĩa quan trọng

Tôi tin rằng định nghĩa về đối tác và sự hợp tác hiệu quả mà tôi đưa ra hết sức quan trọng, cần được nhắc lại và nhấn mạnh.

ĐỐI TÁC: là những người hợp tác chính thức và không chính thức, những nhà cố vấn, tham mưu, tư vấn, các nhà tài chính, đầu tư, chuyên viên và các chuyên gia bên ngoài.

SỰ HỢP TÁC HIỆU QUẢ: là sự kết hợp giữa hai kỹ năng có thể học được:

(1) kỹ năng xác định và tuyển chọn đúng người hợp tác

(2) kỹ năng tận dụng khả năng của đối tác và động viên họ làm việc hiệu quả

TIN XẤU VÀ TIN TỐT

Tin xấu là hai kỹ năng này không tự sinh ra, mà lại là những kỹ năng quan trọng để thành công tột bậc. Chúng cũng không đến một cách tự nhiên hoặc dễ dàng với hầu hết mọi người. Vì vậy, động cơ thứ ba mạnh mẽ nhất này không bao giờ được đa số người đời đưa vào hoạt động.

Tin tốt là cả hai kỹ năng này đều có thể dạy và học được, do đó bất cứ ai cũng có thể sử dụng chúng một cách hiệu quả. Bạn có thể kích hoạt động cơ này trong một tương lai không xa, và khi làm thế, bạn sẽ tiến nhanh và tiến xa trên con đường đạt được ước mơ của mình, hơn bất cứ thời điểm nào trong đời.

TẠI SAO ĐỘNG CƠ NÀY LẠI QUAN TRỌNG ĐẾN THẾ?

Động cơ này hết sức quan trọng đối với thành công của bạn, bởi vì nó cung cấp cách thức duy nhất giúp bạn vượt qua những trở ngại do việc thiếu kiến thức và thiếu điều kiện gây ra.

Bạn muốn có 80 tiếng một ngày hoặc 1000 ngày một năm? Bạn muốn đạt được những tài năng và khả năng mà bạn khao khát ngay tức thì? Bạn muốn nắm trong tay nhiều tiền hơn tổng số tiền bạn có thể kiếm được suốt cả đời? Động cơ này có thể thực hiện tất cả những "phép lạ" ấy và còn hơn thế nữa. Đây là cách duy nhất giúp bạn gỡ bỏ những rào cản giới hạn các điều kiện của bạn.

Như chúng ta đã khám phá trong chương 8 và 9, việc thiếu kiến thức và thiếu điều kiện là những chướng ngại vật dường như không thể vượt qua đối với hầu hết mọi người. Khi việc thiếu kiến thức hoặc thiếu điều kiện cản đường họ đi đến ước mơ, họ nhanh chóng đầu hàng, quay đầu bỏ đi. Họ thật sự tin rằng mình không biết phải làm gì, hay không có đủ điều kiện để kích hoạt động cơ này. Và nếu họ không đưa cỗ máy này vào hoạt động, con tàu vũ trụ của họ sẽ vĩnh viễn nằm trên bệ phóng.

Như tôi đã đề cập ở những chương trước, những người thực hiện ước mơ không bao giờ để việc thiếu kiến thức hoặc thiếu điều kiện ngăn cản họ nỗ lực hành động đạt được ước mơ. Thay vì thế, bởi vì họ đã học được cách khởi động động cơ của sự hợp tác hiệu quả, họ nhìn nhận những điểm yếu của mình như những cơ hội giúp họ đạt được mức độ thành công mà họ không thể đạt được nếu chỉ dựa vào sức mình.

Một lý do khác giải thích vì sao động cơ này lại cực kỳ quan trọng: nó mang lại cách thức duy nhất để bạn "đặt chân lên mặt trăng" khi bạn nhắm đến mặt trăng.

Trong chương trước, tôi tiết lộ một sự thật rằng kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng chính là bí quyết thành công được sử dụng bởi 1 phần nghìn những người thành công nhất. Nếu những người đó không học cách vận hành cỗ máy này, họ có thể "nhắm tới mặt trăng" nhưng không bao giờ tới đó. Thiếu động cơ này, họ không thể giải phóng mình khỏi trọng lực. Ngược lại, với cỗ máy này, việc đạt được ước mơ không chỉ là điều có thể xảy ra mà sớm muộn gì cũng thành hiện thực!

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KÍCH HOẠT ĐỘNG CƠ NÀY

Bây giờ, khi bạn đã hiểu tại sao việc kích hoạt động cơ này lại quan trọng cho việc đạt được ước mơ của bạn đến thế, đồng thời hiểu được sức mạnh khủng khiếp mà nó tạo ra, đã đến lúc chúng ta đi vào trọng tâm vấn đề. Làm thế nào bạn có thể bắt đầu kích hoạt động cơ này trong những lĩnh vực quan trọng của cuộc sống và làm thế nào để giữ máy nổ đều cho đến khi bạn đạt được ước mơ cao đẹp nhất? Một lần nữa, đây không phải là tài năng bẩm sinh mà là một kỹ năng hoàn toàn có thể tiếp thu và học hỏi. Việc học được kỹ năng này không quá khó khăn nhưng bạn cần dành chút thời gian để học và sử dụng nó. Tuy vậy, thời gian và nỗ lực bạn bỏ ra để học cách sử dụng thành thạo những kỹ năng này sẽ là sự đầu tư mang lại khoản lợi nhuận cao nhất trong tất cả những vụ đầu tư của bạn.

Bước 1: Xác định những loại đối tác bạn cần

Bước đầu tiên để kích hoạt động cơ này là xác định loại đối tác, cố vấn, tham mưu, chuyên gia v.v... mà bạn cần tuyển để biến ước mơ thành hiện thực, đặc biệt là những ước mơ "nhắm đến mặt trăng". Để làm được điều này, bạn phải (1) có một tầm nhìn rõ ràng và chính xác về ước mơ của bạn; (2) đánh giá đúng về điểm mạnh, điểm yếu, khả năng thật sự của bạn liên quan đến việc đạt được ước mơ đó.

Ví dụ, một trong những ước mơ của tôi là thành công trong kinh doanh. Tôi khá giỏi trong mảng tiếp thị nhưng lại dốt đặc trong lĩnh vực quản trị. Bản tính tôi là người lạc quan và thường nhìn thấy mặt tích cực của cơ hội trước mắt. Điều này khiến tôi trở nên phấn khởi đến mức hiếm khi nhận thấy (hoặc tập trung vào) mặt trái của vấn đề. Tôi rất giỏi trong việc nhìn nhận vấn đề một cách tổng quát và có thể hoàn tất dự án trong thời gian nhanh nhất, nhưng tôi lại rất kém

trong việc triển khai chi tiết công việc. Vì thế, nếu muốn thành công trong kinh doanh, tôi rất cần sự hợp tác của một người "trái dấu" với tôi, tức là một nhà quản lý tài giỏi, biết cảnh giác cao độ trước những rủi ro trong bất cứ dự án hứa hẹn nào, và có thể kiên nhẫn triển khai, giám sát từng bước trong dự án. Nếu bạn không đánh giá chuẩn xác và trung thực những điểm yếu của mình, bạn sẽ không thể xác định được đâu là đối tác bạn cần để đạt được ước mơ.

Nếu bạn nhận thức rõ nguyên tắc này, bạn sẽ không phải chối bỏ những sở đoản của mình nữa. Bạn sẽ không còn căm ghét hay sợ hãi chúng, vì chúng sẽ trở thành đồng minh của bạn trong việc tìm ra những người có thể giúp bạn đạt được ước mơ nhanh hơn và tốt hơn.

Như tôi đã từng nói, một ước mơ khác của tôi là trở thành người chồng tuyệt vời. Ưu điểm của tôi là tôi chịu khó học hỏi, khuyết điểm của tôi là tôi là... một người đàn ông. Nói cách khác, tôi không được sinh ra với vốn kiến thức dồi dào về tâm lý phụ nữ hay sự nhạy cảm để trở thành người chồng mà vợ tôi cần và xứng đáng có được. Thế nên tôi cần một người thầy dạy bảo tôi, khuyên nhủ tôi, mách bảo tôi để tôi có thể đạt tiêu chuẩn người chồng lý tưởng.

Trong bao nhiêu năm, tôi nuôi ước mơ thành lập một ban nhạc để biểu diễn bản giao hưởng trong vở nhạc kịch "William Tell". Tôi lớn lên trong niềm say mê dành cho bản nhạc này và được tặng một đĩa hát về "William Tell" vào năm tôi học lớp 8. Trong suốt thời trung học và đại học, tôi vẫn thường lắng nghe và hình dung trong đầu cảnh mình chỉ huy dàn nhạc chơi bản nhạc tuyệt vời này.

Năm 1994, cơ hội thực hiện ước mơ cháy bỏng đó xuất hiện trước mắt tôi. Chả là tôi tham dự một sự kiện từ thiện dành cho Bản giao

hưởng Utah. Ở đó, người ta bán đấu giá quyền chỉ huy bản giao hưởng này trong buổi biểu diễn sống của "1812 Overture". Khi tôi hỏi rằng tôi có thể biểu diễn bản giao hưởng "William Tell" nếu tôi đấu giá thắng không, người phụ trách chương trình khẳng định: *"Nếu ông đấu giá thắng, tôi sẽ bảo đảm ông có thể biểu diễn bất cứ bản nhạc nào ông muốn"*. Tôi rất phấn khởi nhưng không khỏi lo sợ. Nếu tôi thắng, đó sẽ là cơ hội giúp tôi thực hiện ước mơ thời thơ ấu của mình. Nhưng rất có thể tôi sẽ trở thành trò cười trước mặt 80 nhạc công và hàng ngàn khán giả bỏ tiền ra mua vé. Ý nghĩ "làm trò hề" đó khiến tôi kinh hãi.

Trước khi quyết định đấu giá, tôi hỏi ý kiến một người bạn của tôi là Robert Henderson – một phụ tá tài năng trong việc chỉ huy bản giao hưởng Utah – liệu anh có thể giúp tôi diễn tập nếu tôi thắng đấu giá không. Nhận được sự ủng hộ của anh, tôi mới tự tin đấu giá. Và tôi đã thắng. Nếu Robert không đồng ý giúp đỡ và tư vấn tôi trong buổi tập dượt và buổi biểu diễn, tôi sẽ không đấu giá và sẽ không bao giờ thực hiện được ước mơ của mình.

Cuối cùng, tôi luyện tập chỉ huy dàn nhạc một lần vào đêm thứ năm, rồi chính thức đứng ra biểu diễn trước khán giả vào đêm thứ bảy. Cả buổi tập dượt lẫn buổi biểu diễn mang lại sáu phút kỳ diệu nhất trong 48 năm làm người của tôi. Tất cả khán giả đồng loạt đứng dậy vỗ tay nhiệt liệt. Điều đó thật tuyệt vời nhưng cũng không thể sánh bằng cảm giác hân hoan vui sướng tột cùng khi tôi đứng trên bục cao gần một mét trước dàn nhạc đang chơi khúc nhạc mà tôi yêu thích nhất, lớn hơn và tuyệt vời hơn những lúc tôi hình dung trong đầu nhiều. Ước mơ này sẽ không bao giờ thành hiện thực nếu tôi không thể xác định và tuyển dụng "đối tác" tên là Robert. Một lần nữa, những người bạn cần hợp tác là những người có thể dùng sở trường của mình để bù đắp cho những sở đoản, sự thiếu kiến thức và

thiếu điều kiện của bạn.

Quay trở lại ví dụ tâm đắc nhất của tôi về sự hợp tác hiệu quả, ta hãy xem Steven Spielberg xác định những người mà ông muốn hợp tác trước mỗi bộ phim mà ông sản xuất như thế nào. Ông cần một xưởng phim tài trợ khâu sản xuất, tiếp thị và phát hành phim; một người viết kịch bản, một nhà đạo diễn phân vai, các nhà thiết kế và dàn dựng cảnh quay; một nhóm tạo hiệu ứng đặc biệt; một nhóm tạo mô hình; một người làm phim; một phó đạo diễn; những chuyên viên sản xuất; các nhà quản lý sản xuất; một nhóm tìm địa điểm quay; những người đóng thế cảnh nguy hiểm; đạo diễn âm thanh; một người viết nhạc phim; nhà biên tập phim cùng hàng chục và hàng chục người cộng tác "không chính thức" khác.

Ở chương trước, tôi có nói về người phụ nữ tên Sue đã điều chỉnh ước mơ "nhắm đến mặt trăng" của mình thành "một cuộc hôn nhân nơi người chồng có thể đáp ứng mọi nhu cầu tình cảm sâu kín nhất của vợ". Theo cô, dưới đây là những người cô cần hợp tác để đạt được ước mơ ấy.

Cố vấn:

1. Một phụ nữ có cuộc sống hôn nhân mỹ mãn, trong đó người chồng đáp ứng nhu cầu tình cảm sâu kín nhất của vợ.

2. Một tác giả/nhà tư vấn có thể nói cho cô biết cô cần phải làm gì.

3. Một tác giả/chuyên gia có thể giúp cô biết cách thể hiện nhu cầu và ước muốn của mình để chồng cô hiểu cô hơn và muốn đáp ứng nhu cầu của vợ.

Tư vấn:

1. Bạn bè hoặc họ hàng có cuộc sống hôn nhân tốt đẹp.

2. Nhà tâm lý trị liệu về hôn nhân gia đình.

3. Chồng của những người bạn hay họ hàng đã thành công trong việc đáp ứng các nhu cầu tình cảm của vợ.

Người hợp tác:

Bạn bè hay họ hàng có cuộc sống hôn nhân hạnh phúc và có thời gian gặp gỡ cô thường xuyên.

Như bạn có thể thấy, cô đã thành công trong việc hoàn tất bước đầu tiên kích hoạt động cơ về sự hợp tác hiệu quả.

Bước 2: Xác định những cá nhân hoặc tổ chức cụ thể mà bạn cần tuyển dụng

Một khi bạn đã biết rõ loại người bạn cần tuyển dụng, bước tiếp theo là xác định xem bạn có thể tìm họ ở đâu. Steven Spielberg có nhu cầu hợp tác giống nhau cho từng bộ phim. Một số người ông mời hợp tác nhiều lần, trong khi có những vị trí cần thay đổi. Ví dụ, ông thường mời John Williams viết nhạc phim cho một số dự án phim lớn của ông. Steven đặt ra tiêu chuẩn rất cao trong việc tìm người hợp tác, bao giờ ông cũng nhắm đến người tốt nhất cho một công việc nào đó và kiên quyết không hạ thấp tiêu chuẩn để mời người thứ hai trong danh sách, cho đến khi ông biết rõ người đầu tiên thật sự không thể làm việc cùng ông.

Khi tôi cần tìm một nhạc trưởng cho ban nhạc mà tôi lập ra ở trường đại học, tôi muốn mời một nhân vật chắc chắn là giỏi nhất bang Arizona, đó là Ron Patti. Thật không may, lúc ấy Ron đang chỉ

huy năm dàn nhạc khác, làm việc toàn thời gian, có vợ và ba con nhỏ, đồng thời cố gắng duy trì điểm trung bình tuyệt đối để lấy bằng tiến sĩ. Ron không biết tôi là ai, thế nên khi tôi nói với ban nhạc rằng tôi muốn mời Ron làm nhạc trưởng, ai nấy đều nghĩ là tôi bị khùng. Nhưng Ron là người đứng đầu danh sách hạng nhất mà tôi nhắm đến và tôi thậm chí không muốn xác định người đứng thứ hai nếu tôi chưa bị người thứ nhất từ chối. Khi ấy tôi đang là sinh viên năm hai.

Bước 3: Tuyển dụng những người mà bạn xác định là đối tác, cố vấn... tiềm năng

Đây có thể là bước khó nhất trong quá trình này: làm sao tuyển được những người giỏi nhất. Xin bạn lưu ý rằng tôi nói bước này có thể là khó nhất chứ không khẳng định là nó khó nhất. Đối với đa số mọi người, đây không chỉ là công đoạn khó nhất mà còn là điều không thể vượt qua; nó ngăn cản họ không khởi động được động cơ mạnh nhất trong tên lửa Saturn V của họ. Tuy nhiên, đối với đa số những người thực hiện ước mơ, bước này không hề khó khăn. Tôi sẽ hướng dẫn bạn những kỹ thuật cụ thể giúp bạn thực hiện bước này dễ dàng hơn nhiều.

Sau khi mọi người trong ban nhạc cho là tôi không có cách nào mời được Ron Patti, tôi đâm ra ngại liên lạc với anh. Nhưng anh vẫn là vị nhạc trưởng mà tôi mong muốn. Thế là tôi vạch ra một chiến lược, bắt đầu bằng một cú điện thoại. Lúc ấy tôi chưa biết rằng nó sẽ trở thành một chiêu thức và kỹ thuật mà tôi sử dụng trong suốt cuộc đời mình để tuyển chọn đối tác và cố vấn. Phương pháp này mang lại tỷ lệ thành công cực kỳ cao.

Khi tôi gọi cho Ron, anh lịch sự nghe tôi trình bày, trước khi nói cho tôi biết những trách nhiệm mà anh đang phải gánh vác. Anh

không nghĩ mình có thể nhận thêm một công việc nào khác. Nghe thế, tôi bèn đề nghị anh bớt chút thời gian gặp chúng tôi một lần, cho chúng tôi vài lời khuyên và tập dượt với chúng tôi trong vòng một tiếng đồng hồ thôi. Rõ ràng là anh cảm thấy thương hại chúng tôi (còn gì thê thảm hơn là một ban nhạc không có nhạc trưởng). Trong giây phút yếu lòng, anh nhận lời tập với chúng tôi một buổi. Trong suốt bốn tuần trước đó, chúng tôi đã tập hai buổi một tuần. Trước sự kinh ngạc của tôi, chỉ trong 10 phút đầu, anh đã giúp chúng tôi tiến xa hơn nhiều so với những gì chúng tôi tập được trong 20 giờ trước. Cuối buổi tập hôm đó, anh đồng ý gặp chúng tôi một lần nữa vào tuần tiếp theo. Nói ngắn gọn, cuối cùng anh đã trở thành nhạc trưởng của chúng tôi và từ đó, cuộc sống của mỗi người chúng tôi đã thay đổi. Không những thế, Ron còn là người cố vấn và người bạn thân suốt đời của tôi.

VẪN ÔNG CHỒNG CŨ... NHƯNG HÔN NHÂN THÌ MỚI

Trở về câu chuyện của Sue bạn tôi, người nuôi mơ ước được chồng đáp ứng mọi nhu cầu tình cảm sâu kín nhất của mình, cô cho rằng Gary Smalley là nhà cố vấn tốt nhất cho cuộc hôn nhân của mình.

Biết rằng không thể gặp mặt Gary trực tiếp, cô tìm đọc sách và xem những cuốn băng của ông. Bạn thấy đấy, không nhất thiết phải gặp mặt một người để họ trở thành đối tác hay cố vấn của bạn. Đọc sách và xem băng của Gary nhiều khi còn tốt hơn cả việc gặp mặt ông, vì Sue có thể làm việc này vào bất cứ lúc nào cô muốn, trong bao lâu tùy thích. Thông qua những quyển sách và băng, Gary dạy cô cách giao tiếp hiệu quả với chồng. Cô học được cách nói chuyện với chồng

sao cho anh ấy không chỉ hiểu điều cô nói mà quan trọng hơn, thật sự cảm nhận được cảm xúc của vợ.

Chồng Sue cảm động trước những thay đổi của vợ mình trong nỗ lực đáp ứng nhu cầu của anh đến nỗi anh bắt đầu xem những cuốn băng của Gary. Giờ thì Sue cho cuộc hôn nhân của mình điểm 10 tuyệt đối. Chồng cô không những ngừng chỉ trích vợ (ước mơ đầu tiên của cô), anh còn học cách đáp ứng những nhu cầu sâu kín nhất của vợ một cách thường xuyên. Thế là ước mơ không tưởng của cô đã thành sự thật thông qua Quy Trình Hiện Thức Hóa Ước Mơ, kỹ thuật Bay Lên Cung Trăng cùng với việc xác định và tìm được nhà tư vấn thích hợp.

Bạn còn nhớ câu chuyện về June Morris, người hàng xóm của tôi đã mở hãng hàng không trong thời kỳ khủng hoảng không? Tôi có nói chuyện với con trai bà, Rick, anh ấy nói rằng yếu tố quan trọng nhất dẫn đến thành công của mẹ anh là khả năng tìm và tuyển dụng đối tác, nhân lực để đặt vào những vị trí quan trọng. Anh nói rằng bà chia cổ phần cho những người chủ chốt rộng rãi đến nỗi những người khác nghĩ rằng bà đã cho quá mức cần thiết. Nhưng bạn có thể nói cho tôi biết ai là người đúng, ai là người sai – những người chỉ trích bà vẫn phải vất vả kiếm kế sinh nhai hay là June, người đã bán hãng hàng không phát đạt của mình với giá 130 triệu đô?

BỮA ĂN TRƯA TRỊ GIÁ HÀNG TRIỆU ĐÔ

Sau khi nhà xuất bản Simon & Schuster ấn hành quyển "Sổ tay triệu phú" của tôi vào tháng 1 năm 1996, tôi bắt đầu nhận được nhiều lá thư đề nghị tôi trở thành cố vấn của họ và mong muốn công ty tôi hợp tác với họ. Tôi nhận được gần 1000 lá thư như vậy trong vòng chưa đến một năm. Mặc dù tôi rất cảm động khi đọc từng lá thư, chỉ

có một lá thư duy nhất làm theo những chiến lược và kỹ thuật mà tôi đã hướng dẫn trong sách về việc tìm cố vấn. Không hề nhận ra người viết đã dùng chính kỹ thuật của mình để thuyết phục mình, tôi lập tức muốn phản hồi lại lá thư này và gặp mặt tác giả của nó.

Tôi gọi ngay cho người gửi thư khi vừa nhận lá thư và chúng tôi thu xếp một buổi ăn trưa với nhau. Anh ấy đến cùng một đối tác và họ hỏi ý kiến tôi về lời đề nghị mua lại công ty của họ từ một ngân hàng lớn. Tôi chia sẻ với họ cách trả lời ngân hàng đó, cho dù lời đề nghị hấp dẫn đến mức nào. Sau đó, họ làm theo lời khuyên của tôi và kết quả là ngân hàng đó đưa ra mức giá cao hơn hàng triệu đô.

Tôi cảm thấy ấn tượng với hai người bạn trẻ này đến nỗi, vài tháng sau chúng tôi hợp tác với nhau trong một vụ làm ăn mà tôi tin là sẽ mang lại một khoản thu nhập lớn cho mỗi người. Tất cả đều nhờ vào việc họ đã sử dụng những phương thức và kỹ thuật mà tôi đưa ra trong quyển sách đầu tiên; bạn cũng sẽ tìm thấy những điều này ở phần cuối chương này.

TRÁNH NHỮNG ĐỐI TÁC KHÔNG THÍCH HỢP CŨNG QUAN TRỌNG KHÔNG KÉM VIỆC TÌM ĐÚNG NGƯỜI ĐỂ HỢP TÁC

Tôi diễn thuyết khá nhiều và gần như lần nào tôi cũng nói đến tầm quan trọng của sự hợp tác hiệu quả. Trong hầu hết những buổi nói chuyện ấy, bao giờ cũng có ít nhất một người trong số khán giả đến gặp tôi sau đó và kể cho tôi nghe câu chuyện đáng sợ về một vụ hợp tác mà anh ta hay chị ta tham gia. Rõ ràng, họ chịu thiệt thòi ghê gớm bởi những hành động hoặc không hành động của các đối tác của họ. Một trong những người bạn thân của tôi suýt nữa thì mất hết gia

sản vì những hành vi bất hợp pháp của một người chung vốn làm ăn với anh. May mà cuối cùng anh được cứu thoát nhờ một thành viên trong ban hội đồng quản trị đã ghi âm lại một buổi họp hội đồng và chứng minh được rằng bạn tôi không hề hay biết gì về những hoạt động bất hợp pháp của người kia.

Nếu trên đời không có gì giúp thành công của bạn tiến nhanh hơn, vững chắc hơn bằng sự hợp tác hiệu quả thì cũng chẳng có gì khiến bạn thất bại nhanh hơn và thê thảm hơn bằng việc hợp tác với nhầm người. Đó là lý do tại sao việc bạn làm theo những phương pháp và kỹ thuật ở cuối chương này để xác định và tuyển chọn đúng đối tác lại quan trọng đến thế. Như bạn sẽ thấy, một trong bảy phương pháp lựa chọn đối tác là tìm hiểu tính cách và lòng chính trực của những người mà bạn muốn hợp tác. Mặc dù phương pháp này đứng thứ 4 trong danh sách nhưng thật ra nó quan trọng nhất. Nếu đối tác của bạn không có đạo đức thì sớm muộn gì anh ta hay chị ta cũng sẽ phản bội bạn, lừa dối bạn, những người trong công ty bạn hoặc khách hàng của bạn.

Mới sáng nay tôi vừa nhận được điện thoại từ một người bạn thuở còn đi học. Tên anh là Ron Carter và đã nhiều năm qua chúng tôi không liên lạc với nhau. Anh đọc quyển sách đầu tay của tôi và sau khi đọc xong chương nói về sự hợp tác thì anh quyết định gọi điện cho tôi. Ron kể cho tôi nghe câu chuyện buồn của mình, rằng đối tác làm ăn của anh đã gian lận lấy mất số tiền 250 ngàn đô khiến công ty anh phải đóng cửa còn Ron thì mất trắng. Mặc dù trải qua kinh nghiệm cay đắng này, anh vẫn đồng ý với tôi rằng sự hợp tác là thành phần không thể thiếu trong công thức thành công tột bậc, và việc tìm đúng đối tác và tránh những đối tác xấu đều quan trọng như nhau. Từ bài học xương máu của mình, anh nói giá như anh thận trọng hơn trong việc xem xét tính cách và đạo đức của người hợp tác thì ngày

hôm nay anh đã sở hữu một doanh nghiệp ăn nên làm ra và có nhiều tiền trong tài khoản ngân hàng hơn.

Tôi hỏi Ron tại sao anh không tìm hiểu kỹ tính cách người này trước khi bắt tay vào làm việc với anh ta. Ron đáp, anh quá quý mến người này và đánh giá cao khả năng của anh ta nên không bận tâm đến việc tìm hiểu tính cách. Thật ra tôi đã nghe hàng trăm câu chuyện tương tự như vậy kể từ khi tôi viết quyển "Sổ tay triệu phú". Khi chúng ta choáng ngợp trước những ưu điểm và tài năng của người khác mà chúng ta còn thiếu, chúng ta thường không nhận ra hoặc quyết định bỏ qua những khiếm khuyết trong tính cách của họ. Chúng ta coi nhẹ, thậm chí biện minh cho những thiếu sót này, bởi vì lúc ấy chúng ta mong muốn có được những lợi ích do tài năng hoặc sở trường của người này đem lại. Những câu chuyện về sự hợp tác có kết cục thảm hại mà tôi biết đều có thể tránh được nếu chủ thể quan tâm khám phá tính cách của đối tác. Nhưng tính cách không phải là vấn đề duy nhất cần tìm hiểu đến tận ngọn nguồn.

Bạn cũng cần biết rõ đối tác là người của lý thuyết hay thực hành. Thế giới đầy rẫy những cái đầu nhiều ý tưởng nhưng chỉ biết nói suông. Đây là những người mà tôi tránh xa khi tìm sự hợp tác. Đối tác tương lai của bạn phải là những người sẵn sàng xắn tay vào làm việc hết mình để giúp bạn đạt được mục tiêu. Muốn vậy, bạn cần tìm hiểu liệu anh ta có thật sự ủng hộ tầm nhìn của bạn và quyết tâm thực hiện nó hay không. Rất nhiều doanh nhân tâm sự với tôi rằng, trong khi họ nai lưng ra làm việc từ 60 đến 80 tiếng một tuần, đối tác của họ chỉ biết "cưỡi ngựa xem hoa". Bạn cứ yên trí, tôi sẽ giải quyết tất cả những vấn đề này ở cuối chương.

Bước 4: Động viên và tận dụng hiệu quả những người hợp

tác chính thức và không chính thức

Nhiều người không để tâm đến bước này và kết quả là họ gặp còn nhiều rắc rối hơn bất cứ bước nào khác. Nếu bước này không được thực hiện đúng cách, toàn bộ sự hợp tác sẽ trở nên vô dụng. Ngược lại, nó có thể củng cố sức mạnh cho sự hợp tác hơn bao giờ hết.

Cuộc đua 50 triệu đô

Giả sử bạn có cơ hội tham dự một cuộc đua thuyền. Người chiến thắng sẽ nhận giải thưởng 50 triệu đô. Tất cả những người dự thi khác đều được trang bị những chiếc thuyền bình thường có gắn động cơ bên ngoài từ 50 đến 80 mã lực. Riêng bạn thì được bố trí đặc biệt một chiếc thuyền có động cơ bên trong tới 400 mã lực. Như vậy, bạn có đủ điều kiện để không chỉ chiến thắng cuộc đua mà còn có thể chạy nhanh hơn gấp 4-5 lần đối thủ về nhì. Nghĩ đến đây, bạn vui sướng hình dung những gì mình có thể làm được với số tiền 50 triệu đô đó.

Bây giờ hãy giả sử trước khi cuộc đua bắt đầu, bạn hoảng hốt vì không tìm thấy chìa khóa để khởi động thuyền. Bạn nghe thấy tiếng động cơ nổ giòn giã của những chiếc thuyền bên cạnh, rồi cờ hiệu được phất lên. Tất cả những vận động viên khác phóng vút đi và mặc dù thuyền của họ không nhanh và mạnh như thuyền của bạn, họ vẫn bỏ xa bạn với chiếc thuyền chết máy tại vạch xuất phát. Bạn nghĩ đến giải thưởng 50 triệu đô mà bạn có thể nắm lấy dễ dàng... chỉ cần bạn cho nổ được động cơ. Trong nỗi tuyệt vọng tìm chìa khóa, bạn có thể la hét, nguyền rủa, thậm chí đe dọa các thành viên trên thuyền nhưng chiếc thuyền vẫn nằm yên tại chỗ. Cuối cùng, khi nhận ra rằng bạn không thể nào tìm thấy chìa khóa để khởi động máy, bạn đành hô hào mọi người trên thuyền chèo cật lực bằng mái chèo.

Câu chuyện trên nghe có vẻ nực cười, nhưng lại phản ánh hoàn

cảnh thực tế của vô số cá nhân và công ty. Nhiều người thành công trong việc xác định và tuyển dụng một đội ngũ lý tưởng, nhưng lại không biết dùng người. Họ không biết cách tận dụng khả năng và động viên từng thành viên trong nhóm làm việc và phối hợp với nhau một cách hiệu quả. Họ không tìm thấy "chìa khóa" kích hoạt động cơ, dẫn đến việc nguồn tiềm năng không được khai thác đúng mức. Thật là lãng phí! Nếu vậy thì cho dù bạn có thể tập hợp được những người tài năng nhất thiên hạ, thuyết phục họ về làm việc với mình, bạn vẫn thất bại như thường.

Trong khi đó, nếu có thể tìm ra chìa khóa để tận dụng được khả năng và động viên đối tác làm việc một cách hiệu quả, bạn có thể đạt được những thành tích tột bậc, vượt xa những người tài năng gấp mấy lần bạn. Tính hiệu quả của việc sử dụng và truyền động lực cho những người hợp tác với bạn chiếm đến 99% kết quả chung cuộc. Nếu bạn cảm thấy điều này khó tin, vậy bạn nghĩ làm thế nào mà những nhóm phiến quân rệu rã ở Afghanistan đánh bại được quân đội và không lực Nga siêu việt và hùng hậu? Làm thế nào mà Henry Ford có thể biến một công ty từ trong nhà để xe của mình thành một công ty hùng mạnh, vượt xa những công ty lâu đời đáng giá hàng triệu đô khác? Làm thế nào mà một công ty nhỏ bé như công ty chúng tôi (American Telecast) có thể đánh bại nhiều công ty sừng sỏ trên thương trường có quy mô lớn hơn chúng tôi hàng trăm lần, trong khi không ai trong chúng tôi có tấm bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh, thậm chí sáu trong bảy người hợp tác với nhau chẳng có chút xíu kinh nghiệm nào? Vậy mà, chỉ sau vài năm, hiệu suất làm việc của công ty chúng tôi (theo định nghĩa của tạp chí Forbe về hiệu suất) đã tăng cao hơn bất cứ công ty nào trên sàn chứng khoán Mỹ. Câu trả lời cho tất cả những câu hỏi này nằm gọn trong ba từ: tận dụng, quyết tâm và động lực.

ĐỐI TÁC TỐT + TẬN DỤNG KÉM HIỆU QUẢ = LÃNG PHÍ TIỀM NĂNG VÀ THẤT BẠI

Một trong những người bạn của tôi làm chủ một công ty có mức độ thành công vừa phải. Cô có nhiều đối tác và nhân viên giỏi. Vậy mà cô đang "chèo" chiếc thuyền doanh nghiệp của mình đến đích bằng tay chứ không sử dụng động cơ 400 mã lực. Vấn đề là ở chỗ, cô sợ thất bại đến nỗi cô cho rằng mình phải kiểm soát mọi việc và can dự vào tất cả những quyết định lớn nhỏ của bất cứ phòng ban nào trong công ty, bất kể những người quản lý tài năng đến đâu. Điều này không những lãng phí thời gian, sức lực của bản thân cô mà còn làm cho những người làm việc với cô nản lòng. Nếu cô biết cách giao phó công việc và tận dụng điểm mạnh của từng nhân viên, cô sẽ không những tận hưởng cuộc sống nhiều hơn, mà công ty của cô cũng sẽ hoạt động tốt hơn nhiều. Đó là sự khác biệt giữa việc chèo thuyền bằng tay và việc sử dụng cỗ máy 400 mã lực.

Một người bạn khác của tôi sở hữu một công ty khổng lồ có tới hàng ngàn nhân viên. Anh là một người rất đáng yêu, luôn hết lòng truyền nhiệt huyết và động lực cho nhân viên và ban quản lý kể từ khi anh mở công ty cho đến nay. Đó không chỉ là yếu tố quan trọng dẫn đến thành công vượt bậc của công ty, mà còn khiến tất cả nhân viên trong công ty gần như không nề hà làm bất cứ việc gì để chứng tỏ lòng trung thành và gắn bó với ông chủ. Thật không may, có một người nắm giữ cương vị chủ chốt trong công ty dùng nỗi sợ hãi để kiểm soát và thúc đẩy cấp dưới thay vì dùng tình cảm. Kết quả, hàng chục nhân viên quan trọng trong công ty trở nên nản lòng và điều đó bắt đầu thể hiện trong hiệu suất làm việc của họ.

Trong tám công việc đầu tiên của mình, hầu như tôi chẳng đạt được một thành tích nào đáng kể và cũng chẳng cống hiến gì nhiều

cho những nơi tôi làm việc. Trong công việc thứ 9, cố vấn của tôi và tôi cùng tạo ra một chiến dịch tiếp thị giúp nhân đôi doanh thu hàng năm của công ty từ 30 lên 60 triệu đô. Trong công việc thứ 10, tôi đã tạo ra những chiến dịch mang lại hơn một tỷ đô doanh thu và hơn 100 triệu đô lợi nhuận cho tôi và sáu đối tác khác. Điều gì tạo nên sự khác biệt giữa tám công việc đầu tiên với công việc thứ 9 và 10 của tôi? Trong công việc thứ 9, tôi tìm được một người cố vấn, và lần đầu tiên trong đời, khả năng kinh doanh của tôi được tận dụng một cách hiệu quả.

Trong công việc thứ 10, sở trường và tài năng của tôi còn được tận dụng hơn bao giờ hết, Bob Marsh, người thầy lớn đồng thời là sếp của tôi, biết cách động viên tôi và cộng sự bằng một tấm lòng mà tôi chưa từng nhận được trong một môi trường làm việc nào trước đây. Thật vậy, Bob Marsh là người có tài khích lệ và trọng dụng người tài hơn bất cứ ai mà tôi từng biết.

CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ THÚC ĐẨY VÀ TẬN DỤNG KHẢ NĂNG CỦA ĐỐI TÁC MỘT CÁCH HIỆU QUẢ

Nguồn động viên công hiệu nhất trong cuộc sống chính là tình yêu thương. Dù bạn là người cho hay người nhận thì tình yêu thương bao giờ cũng giúp tăng năng suất làm việc của bạn lên cao hơn bất cứ yếu tố nào khác. Tuy vậy, khi nói đến sự hợp tác, dù trong công việc hay cuộc sống cá nhân, chúng ta hiếm khi nào dùng tình yêu thương như một phương tiện để khích lệ những người cộng tác với mình. Con người, nhìn chung, có khuynh hướng dùng những thủ thuật lôi kéo, hoặc thông thường hơn nữa là dùng nỗi sợ hãi. *“Nếu anh không thể làm theo cách tôi muốn, tôi sẽ tìm người khác làm thay anh”* hoặc *“Tốt nhất là anh làm việc này đi, nếu không thì...”* là những câu

nói điển hình cho việc dùng nỗi sợ hãi để thúc đẩy người khác. Mặc dù nỗi sợ hãi là nguồn thúc đẩy rất hiệu nghiệm, nó cũng gây ra tác hại tiêu cực và làm người khác xuống tinh thần trầm trọng. Nỗi sợ có thể sai khiến người khác làm theo ý bạn bây giờ nhưng về lâu dài, họ không bao giờ làm hết khả năng của mình. Khi một người bị thúc đẩy bởi nỗi sợ hãi, họ chỉ làm việc bằng ý chí chứ không phải bằng con tim. Mà chỉ có con tim mới giúp công việc hoàn thành trên mức mong đợi, đưa ra những sáng kiến có giá trị và mang lại những cống hiến phi thường.

Hãy suy nghĩ về điều này. Hãy nghĩ về những thời điểm mà ông chủ, thầy cô hoặc cha mẹ đe dọa bạn. Khi họ nói ra hoặc ám chỉ rằng, nếu bạn không làm việc này việc kia thì bạn sẽ lãnh hậu quả, bạn thường làm gì? Chắc chắn bạn sẽ chỉ làm theo đúng những gì được yêu cầu, không hơn không kém. Bạn sẽ vâng lời và thực hiện công việc một cách máy móc, chứ không đặt toàn bộ tâm trí vào đó. Hãy nhớ lại những năm tháng tuổi thơ của mình. Khi cha mẹ bạn ra điều kiện, *"Dọn dẹp phòng của con ngay, nếu không con sẽ không được đi chơi"*. Chắc hẳn bạn sẽ chỉ quét dọn phòng vừa đủ để khỏi bị cấm đi chơi. Tôi không tin là bạn sẽ đáp trả lời đe dọa này bằng cách lau dọn phòng mình và các phòng khác sạch sẽ, sau đó còn rửa chén bát và cắt cỏ nữa.

Bây giờ, giả sử bạn đang ở nhà và nhận được cú điện thoại từ cô người yêu. Bạn yêu nàng say đắm và lúc nào cũng nghĩ đến nàng. Hãy tưởng tượng nàng ấy gọi cho bạn và nhỏ nhẹ nói, *"Anh à, em muốn dành cho bố mẹ em một bất ngờ... em quyết định sẽ lau nhà sạch bóng, rửa hết chén bát và cắt cỏ xong xuôi trước khi bố mẹ em về nhà tối nay. Nhưng mà một mình em không thể làm hết ngần ấy việc... Anh có thể đến đây giúp em một tay không?"*.

Tôi chắc là bạn sẽ ngưng hết mọi việc đang làm, ba chân bốn cẳng chạy đến nhà nàng nhanh như một cơn lốc. Bạn sẽ làm hết mọi thứ với sự nhiệt tình và độ khéo léo mà cha mẹ bạn không dám mơ là sẽ thấy ở con mình.

Ấy vậy mà, đáng tiếc làm sao, hầu hết các bậc cha mẹ, vợ chồng, thầy cô, những người có chức quyền trong một doanh nghiệp hay tổ chức lại liên tục dùng nỗi sợ hãi như một công cụ bắt người khác tuân theo ý mình. Chính vì thế mà công việc may mắn lắm mới được hoàn thành đúng yêu cầu, còn thường thì tệ hơn.

American Telecast trở thành một trong những công ty có hiệu suất làm việc cao nhất bởi vì Bob Marsh biết yêu thương cộng sự và nhân viên của mình, luôn đối xử với họ bằng tình cảm chân thành và lòng kính trọng. Tôi cũng đã chứng kiến nhiều doanh nhân dùng tình yêu thương của mình theo cách ấy và sự thành công của họ, cũng như chúng tôi, gần như là một phép lạ.

BẠN CÓ THỂ DÙNG TÌNH YÊU THƯƠNG ĐỂ TRUYỀN ĐỘNG LỰC CHO NGƯỜI KHÁC NHƯ THẾ NÀO?

Chắc hẳn chủ đề về tình yêu thường gây nhiều sự hiểu lầm và ngộ nhận hơn bất cứ chủ đề nào đã được thảo luận hoặc viết ra. Hai quyển sách đầu tiên của tôi, tôi viết chung với Tiến sĩ Gary Smalley vào năm 1979. Theo ý kiến của tôi, Gary là chuyên gia số một ở Mỹ về tình yêu, các mối quan hệ và hôn nhân. Mặc dù còn lâu tôi mới được gọi là chuyên gia trong lĩnh vực này, nhưng sau khi viết sách cùng anh và tạo ra 18 cuốn băng của anh mang tên, "Bí quyết xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp" (Hidden Keys to Loving Relationships), ít nhất

thì tôi cũng trở thành người hâm mộ anh nhất và là một học trò giỏi của anh.

Khi nghĩ về tình yêu, người ta thường nghĩ đến những câu chuyện tình hoặc những cảm xúc lãng mạn khi yêu. Hàng ngàn quyển sách và hàng triệu trang giấy đã được viết về cảm xúc này, nhưng đây không phải là loại tình yêu mà tôi nói tới. Tôi muốn nói về cái mà Gary gọi là tình cảm chân thật hay sự tận tụy. Tình cảm này dựa trên quyết định tôn trọng và đề cao người khác, cảm xúc của họ, ý kiến của họ, thời gian, sự lo lắng và quyết tâm của họ. Thật vậy, Gary còn tổ chức một buổi hội thảo mang tên, "Tình yêu là một quyết định". Gary và tôi đồng ý với nhau rằng, quy luật thứ nhất của tình yêu và là nền tảng để tình yêu chân thật đâm chồi nảy lộc chính là khái niệm về sự tôn trọng.

Một trong những ví dụ minh họa tốt nhất cho cái mà tôi gọi là quy luật thứ nhất của tình yêu chính là một sự kiện đã xảy ra khi chúng tôi quay phim buổi hội thảo của Gary vào năm 1988. Nếu bạn đã đọc quyển "Sổ tay triệu phú", tôi xin lỗi vì phải lặp lại câu chuyện này, nhưng đây là ví dụ minh họa tốt nhất và chính xác nhất về những điều tôi muốn nói.

Chúng tôi quay cuốn băng video đầu tiên của Gary trước khoảng 800 khán giả ở Phoenix, bang Arizona. Sau vài phút mở đầu, Gary tiến đến bên bàn và cầm lên một cây đàn vĩ cầm cũ kỹ, tơi tả. Cầu ngựa đã bị bể và treo lủng lẳng trên mấy sợi dây đàn. Giơ cây đàn lên cho mọi người xem, Gary hỏi cử tọa xem họ nghĩ cây đàn này đáng giá bao nhiêu. Ai nấy cười ồ lên. Như những người khác có mặt trong khán phòng, tôi đoán cùng lắm cây đàn này bán được từ 10 đến 20 đô. Lúc ấy, Gary xin phép đọc cho mọi người nghe dòng chữ viết trong cây đàn: "Năm 1723, Antonin Stradivarius[(1)]". Khi anh đọc

xong, cả khán phòng lặng đi, ai nấy há hốc mồm vì kinh ngạc. Khi Gary chuyền cây đàn cho những người ngồi ở hàng ghế đầu xem, họ nhẹ nhàng nâng niu nó với vẻ đầy kính trọng.

Đây là đoạn thú vị nhất. Trước khi Gary đọc dòng chữ khắc trên cây đàn, cả 800 người có mặt đều phá lên cười khi thấy một cây đàn xấu xí, vô giá trị. Đó là cách họ nhìn nhận và phản ứng với cây đàn này lúc đầu. Vậy mà chỉ vài phút sau, cùng những người đó lại nâng niu nó như một báu vật. Điều gì đã thay đổi vậy? Chẳng có gì hết. Nó vẫn là một cây đàn cũ kỹ tàn tạ.

Trước khi Gary đọc dòng chữ khắc trên cây đàn, tôi cá là không ai trong số 800 người chịu bỏ 50 đô ra để mua nó. Nhưng sau đó, có thể sẽ có vài người trong đám đông dưới kia – một cách vui sướng – sẵn lòng chi hết số tiền có trong tài khoản ngân hàng để được sở hữu cây đàn đó. Cùng một miếng gỗ cũ kỹ tơi tả, nhưng 800 người đều quyết định trân trọng và đánh giá cao giá trị của nó. Họ không còn nhìn nó như một món đồ vứt đi nữa mà trân trọng nó như một báu vật.

Bạn có thể chọn tôn trọng và ngưỡng mộ bất cứ ai hay bất cứ điều gì bạn muốn. Bất kể hình thức bên ngoài thế nào, khi tìm hiểu kỹ, bạn sẽ nhìn thấy bên trong hầu như bất cứ con người nào cũng có những điểm xứng đáng được ngợi khen và tôn trọng. Với một điều kiện duy nhất, bạn phải lựa chọn tôn trọng người ấy. Quyết định tôn trọng và đánh giá cao một người, bất kể họ là ai, làm việc gì, chính là cơ sở của tình cảm chân thật. Đó cũng là thứ tình yêu mà tôi muốn nói đến khi bàn về việc dùng tình yêu thương để động viên và thúc đẩy người khác.

MICHAEL LANDON CHỨNG MINH RẰNG TÌNH

YÊU LÀ NGUỒN ĐỘNG LỰC TUYỆT VỜI NHẤT, THẬM CHÍ Ở CẢ HOLLYWOOD

Một trong những lý do khiến tôi dành sự ngưỡng mộ sâu sắc cho Michael Landon chính là cách anh đối xử với các diễn viên và những thành viên trong nhóm làm phim của mình. Cũng giống như cố vấn của tôi, Bob Marsh, anh dùng tình yêu thương để khích lệ tất cả những ai làm việc cho anh. Trong suốt ba thập kỷ, Michael Landon là một trong những tên tuổi lẫy lừng nhất ở Hollywood và chắc chắn là một trong những ngôi sao truyền hình thành công nhất trong lịch sử truyền hình. Tuy vậy, anh đối đãi với bất cứ ai làm việc với mình như thể họ cũng quan trọng như chính bản thân anh. Phải, anh là sếp của họ, nhưng anh cũng là người thầy, người cộng sự lặng lẽ, nhà tư vấn và người bạn tốt của họ. Anh xem họ như người thân trong gia đình. Anh tôn trọng từng người trong số họ và đề cao đóng góp của họ cho những thước phim của mình. Kết quả thế nào? Nhóm làm phim của anh nằm trong số những nhóm làm việc đạt năng suất cao nhất trong lịch sử truyền hình. Bộ phim truyền hình nhiều tập "Highway to Heaven" (Đường tới thiên đường) là bộ phim duy nhất mà mỗi tập phim dài 60 phút được chiếu mỗi tuần có kinh phí sản xuất thấp hơn số tiền dự kiến. Yếu tố này mang lại lợi nhuận cuối năm đáng kể cho công ty làm phim của Michael. Anh có thể mang hết số tiền ấy về nhà mình, sau cùng đó là công ty của anh và bộ phim của anh kia mà. Anh không chỉ đóng vai chính trong phim, anh còn là người nghĩ ra câu chuyện, thường viết kịch bản và đạo diễn các tập phim. Nhưng ôm hết lợi nhuận về mình không phải là phong cách của Michael. Thay vào đó, ngay trước khi nhóm làm phim của anh hoàn thành cảnh quay cuối cùng trước kỳ nghỉ lễ Giáng sinh, hai chiếc xe tải lớn (loại 18 bánh xe) xuất hiện, chở đầy những chiếc tivi Sony 26-inch mà Michael đã mua cho toàn bộ nhóm làm phim của mình – 150 người cả thảy. Bên cạnh đó, anh còn dùng hầu như toàn bộ số lợi nhuận còn

lại trong năm để thưởng cho nhân viên.

Bạn nghĩ xem, vậy thì nhân viên của Michael sẽ làm việc chăm chỉ đến mức nào? Họ sẽ tràn đầy động lực và quyết tâm làm việc để đạt mục tiêu của anh đề ra cho từng bộ phim ra sao? Tôi có thể nói với bạn từ kinh nghiệm của mình rằng, những người làm việc cho Michael Landon sẵn sàng làm việc cho anh với năng suất 110% đấy!

Dùng tình yêu thương như một nguồn động lực với các đối tác, những thành viên trong gia đình và cả những người khác có nghĩa là đối xử với họ theo cách mà bạn muốn được đối xử đúng như vậy; có nghĩa là dành thời gian lắng nghe ý kiến của họ, để biết về những ước mơ, mục tiêu của họ và giúp họ đạt được những điều đó. Trong môi trường kinh doanh, điều đó có nghĩa là chia sẻ một phần lớn lợi nhuận với những người có đóng góp đáng kể; có nghĩa là tạo cơ hội cho họ được bước vào vị trí đánh bóng, giúp họ rút kinh nghiệm sau những lần đánh trượt; có nghĩa là vừa đóng vai một huấn luyện viên vừa đóng vai người ủng hộ; có nghĩa là quyết định làm tất cả những việc này, kể cả khi bạn không muốn làm. Khi bạn học cách khích lệ người khác bằng tình yêu thương, lòng tôn trọng và sự công nhận, bạn sẽ chứng kiến mức độ làm việc và thành quả mà họ đạt được vượt xa hơn bất cứ mức độ nào có thể đạt được bằng cách sử dụng những hình thức thúc đẩy khác.

“CHO TÔI THẤY TIỀN”: ĐỒNG TIỀN CÓ SỨC THÚC ĐẨY MẠNH MẼ TRONG CÔNG VIỆC

Không ai xem qua bộ phim “Jerry Maguire” mà quên được câu nói, “Cho tôi thấy tiền”. Tôi từng làm việc cho một người thường thân thiện vỗ vai tất cả mọi người trong công ty và nói rằng ông yêu quý họ đến nhường nào. Tuy vậy, không một đồng xu lợi nhuận nào có thể

lọt qua kẽ tay của ông. Thật sự, ông nổi tiếng là người trả tiền công rẻ mạt cho nhân viên của mình. Tôi đầu quân vào công ty của ông vào tháng 3 năm 1975 (công việc thứ 7 của tôi) với mức lương khởi điểm thấp hơn những gì tôi mong muốn chỉ vì ông hứa sẽ tăng lương cho tôi vào ngày 1 tháng 7. Từ tháng 3 đến tháng 7, tôi chăm chỉ làm việc và giúp nâng mức doanh thu bán hàng của công ty lên đáng kể. Đầu tháng 7, đúng hẹn tôi bước vào phòng làm việc của ông để nhắc ông về việc tăng lương. Ông nhìn tôi ngơ ngác, rõ ràng ông đã quên bẵng lời hứa của mình. *"Tôi không thể đi vào vấn đề này ngay bây giờ, ngày mai ta sẽ nói chuyện này nhé"*, ông bảo tôi. Ngày hôm sau, ông cho tôi nghỉ việc. Công ty của ông sập tiệm một vài năm sau đó.

Ngược lại, khi Bob Marsh mời tôi gia nhập vào công ty của ông để thành lập công ty con, ông không những trả tôi cao hơn mức lương hiện tại của tôi, mà ông còn chia cho tôi một phần lớn lợi nhuận trong công ty mới. Cũng giống như ông chủ cũ, Bob thường choàng vai tôi và nói rằng ông trân trọng sự đóng góp của tôi, nhưng khác với những ông chủ khác của tôi, Bob chứng minh lời nói của mình bằng đồng tiền. Phải, tình yêu thương là nguồn động viên mạnh mẽ nhất trong bất cứ lĩnh vực nào, dù là cá nhân hay công việc. Nhưng trong công việc, đồng tiền hay tiềm năng tạo ra tiền là thứ phải đi ngay sau tình yêu thương. Khi tiền bạc song hành cùng tình yêu thương thì sự thúc đẩy đó có sức mạnh vượt trội. June Morris, Bob Marsh, Michael Landon, Steven Spielberg và những câu chuyện của họ là bằng chứng hùng hồn cho thấy, tình yêu thương và tiền bạc là những nguồn động viên hiệu quả nhất mà một doanh nhân có thể sử dụng.

TẤT CẢ MỌI NGƯỜI ĐỀU CẦN CÓ CỐ VẤN – TẤT CẢ MỌI NGƯỜI!

Bạn thân mến, thảo luận về sức mạnh của sự hợp tác hiệu quả mà không tập trung vào sức mạnh vô song của những người thầy thì sẽ là một thiếu sót lớn. Tôi bao giờ cũng tin rằng thất bại chính là người thầy vĩ đại thứ hai của chúng ta trong cuộc sống, còn những cố vấn dày dặn kinh nghiệm chính là người thầy thứ nhất. Tất cả những người đạt được ước mơ trong bất kỳ lĩnh vực nào trong cuộc sống mà tôi từng gặp mặt, từng nghe nói đến hoặc từng đọc về họ đều có ít nhất một cố vấn trong lĩnh vực đó. George Lucas có thầy là Francis Ford Coppola; Steven Spielberg có thầy là Sid Shineberg, còn tôi thì tôn Bob Marsh làm sư phụ trong kinh doanh, và Gary là bậc thầy trong các mối quan hệ và gia đình. Lee Iacocca nói với tôi rằng, ông có được thành công ngày hôm nay chính là nhờ hai người thầy của ông khi ông còn là kỹ sư ở hãng Ford. Thậm chí Henry Ford cũng công nhận vai trò của người cố vấn, người chủ cũ – Thomas Edison, trên con đường vươn tới thành công của mình.

BẠN CẦN CỐ VẤN TRONG NHỮNG LĨNH VỰC NÀO?

Như tôi đã nói trong chương 9, bạn cần một người thầy ở bất cứ lĩnh vực nào mà bạn muốn biến ước mơ của mình thành hiện thực – đặc biệt là những lĩnh vực bạn "nhắm tới mặt trăng". Những cố vấn không chỉ giúp bạn "đặt chân lên mặt trăng", họ còn giúp bạn đến đích nhanh hơn nhiều so với khi bạn làm điều đó một mình.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM ĐƯỢC NHỮNG NGƯỜI CỐ VẤN TỐT VÀ TRÁNH XA NHỮNG CỐ VẤN KHÔNG TỐT

Thật không may, tìm một người thầy hoặc cố vấn không đơn giản

như việc đến siêu thị tìm một món đồ bạn cần. Trong thực tế, bạn cần nhiều thời gian và nỗ lực hơn để tìm một người thầy thích hợp cho một lĩnh vực hay một dự án nào đó. Cách đơn giản nhất là đi đến hiệu sách hay thư viện gần nhà để tìm đọc sách của một chuyên gia đã thành công trong lĩnh vực mà bạn đang cần sự giúp đỡ. Hoặc bạn cần phải xác định và tuyển dụng những người mà bạn có thể giao tiếp thường xuyên làm thầy của mình. Bạn có thể bắt đầu cuộc tìm kiếm trong công ty của mình hay trong số những người bạn quen biết, nhưng bạn không nhất thiết phải giới hạn cuộc tìm kiếm vào những đối tượng này.

Ví dụ, nếu bạn bán máy tính cho IBM, việc tìm kiếm cố vấn có thể bắt đầu bằng việc tìm người bán hàng giỏi nhất hiện đang làm việc cho IBM. Nếu bạn không tìm được người bạn cần, bạn có thể mở rộng diện tìm kiếm một cách khôn ngoan, nhắm tới những người bán hàng thành công nhất ở IBM đã về hưu. Bạn cũng có thể dễ dàng tìm những người bán máy tính giỏi ở những công ty khác, vẫn đang làm việc hay đã nghỉ hưu. Bạn cũng có thể chọn một ai đó cực kỳ thành công trong việc bán những mặt hàng khác, thay vì máy tính. Bên ngoài cũng có đầy rẫy những chuyên gia về bán hàng đang viết sách hoặc mở khóa học để kiếm sống. Bạn có thể đọc những quyển sách họ viết hoặc tham dự những khóa học của họ. Mặc dù thỉnh thoảng tôi mới có dịp nói chuyện trực tiếp với Zig Ziglar, tôi vẫn coi ông như một người thầy vĩ đại. Những quyển sách và băng của ông đã thay đổi cách tôi nhìn nhận cuộc đời và các mối quan hệ với người khác một cách đáng kể.

Bây giờ tôi muốn cảnh báo với bạn rằng, bạn cũng dễ kiếm nhầm những ông thầy "dỏm" trong lúc tầm sư học đạo.

Vài năm sau khi công ty của tôi bắt đầu thực hiện chiến dịch tiếp

thị cho những cuốn băng dạy về các mối quan hệ của Gary Smalley, ngoài thị trường tràn ngập những quyển sách và băng của những người tự nhận là chuyên gia về các mối quan hệ. Cô bạn Sue của tôi có thể dễ dàng chọn một trong số họ làm thầy của mình bằng cách đặt mua sách hay băng của họ. Nếu cô làm theo những lời khuyên của họ, rất có thể hôn nhân của cô sẽ đổi sang một chiều hướng khác. Bạn biết không, hai trong số những người tự xưng là chuyên gia này có bằng cấp không được chứng nhận. Một người đến từ nơi bạn có thể mua một tấm bằng tiến sĩ với giá vài ngàn đô. Một "chuyên gia" khác vừa lên xe hoa lần thứ năm – một trong những cuộc hôn nhân đổ vỡ của cô ta là với một "chuyên gia" khác đang rao giảng về hạnh phúc trăm năm trong những quyển sách và băng đĩa của mình. Trong thực tế, quyển sách về những mối quan hệ của ông ta nằm trong danh mục sách bán chạy nhất trong mọi thời đại. Tôi không biết bạn nghĩ thế nào, nhưng người cuối cùng mà tôi muốn mời làm thầy dạy tôi về các mối quan hệ là người thất bại trong chính những mối quan hệ của mình. Đó là những người cố dạy những điều họ nghĩ là hiệu quả chứ không phải là những gì họ đã trải qua và chứng minh là có tác dụng tốt.

Tôi nêu ra tất cả những điều này chỉ để nói rằng, khi bạn tìm kiếm một người thầy hay cố vấn trong bất cứ lĩnh vực nào, hãy trả lời bốn câu hỏi sau:

1. **Bản thân người này đã thành công trong lĩnh vực chuyên môn của họ đến mức nào?** Về phía mình, tôi không bao giờ mời một người thất bại trong cuộc sống vợ chồng làm cố vấn về hôn nhân cho tôi; tương tự, tôi cũng sẽ không lắng nghe ý kiến về kinh doanh của một người chưa từng thành công trong kinh doanh.

2. **Bằng cấp của họ có xác thực không?** Ngày nay người ta có

thể mua bằng cấp ở bất cứ lĩnh vực nào mà họ muốn. Tôi thà để những người không có bằng cấp dạy bảo tôi còn hơn là những kẻ dùng bằng cấp giả. Cố vấn trong kinh doanh của tôi không có bằng thạc sĩ về quản trị kinh doanh. Trong thực tế, ông còn chưa học đại học, nhưng ông lại là thiên tài trong tiếp thị và kinh doanh.

3. **Họ có phải là người chính trực không?** Tìm hiểu tính chính trực của một người không dễ dàng gì, nhưng nó đáng để bạn cất công tìm hiểu. Hãy khám phá tất cả những thông tin về danh tiếng của người này. Họ có thực hành những điều mà họ thuyết giảng không?

4. **Kinh nghiệm cá nhân của người này có phản ánh mức độ thành công mà bạn mong muốn đạt được không?** Bạn chỉ nên chọn những người là hình mẫu đại diện cho những gì bạn muốn đạt được về làm thầy của mình.

Những trang sau nêu rõ các phương pháp và lời khuyên của tôi xung quanh việc xác định và tuyển dụng cố vấn. Nếu bạn làm theo những lời chỉ dẫn này, bạn sẽ dễ dàng tuyển chọn được cố vấn, những người sẽ giúp bạn đạt được những ước mơ phi thường. Trong trang kế tiếp, bạn sẽ thấy những phương pháp và lời khuyên của tôi về việc nhận diện và tuyển chọn đúng đối tác.

“Mô hình hợp tác Steven Spielberg” là động cơ tên lửa mạnh nhất mà bạn sở hữu. Việc kích hoạt động cơ này sẽ giúp bạn biến nhiều ước mơ thành hiện thực hơn bất kỳ động cơ nào khác. Trong khi sự hợp tác hiệu quả sẽ giúp bạn “bay đến mặt trăng”, động cơ tiếp theo sẽ giúp cho cuộc hành trình của bạn tràn đầy niềm vui và thỏa nguyện.

NHỮNG PHƯƠNG PHÁP VÀ LỜI KHUYÊN ĐỂ TÌM VÀ TUYỂN DỤNG ĐÚNG ĐỐI TÁC

1. Đánh giá đúng những điểm mạnh và điểm yếu của bạn. Bạn không cần một đối tác giống y như bạn.

2. Xác định những tài năng, khả năng và điểm mạnh mà bạn cần ở đối tác để bù đắp cho những điểm thiếu hụt, những khả năng và kiến thức mà bạn không có.

3. Tìm người có cùng tầm nhìn với bạn trong kinh doanh hoặc có cùng ước mơ với bạn trong cuộc sống. Đối tác của bạn không những phải hiểu rõ tầm nhìn ấy mà còn phải dồn tâm huyết vào đó.

4. Tìm hiểu tính cách và tính chính trực của đối tác tương lai. Việc đánh giá những đặc điểm này khó khăn hơn nhưng quan trọng hơn nhiều so với việc tìm hiểu năng lực của đối tác. Nếu anh ta không phải là người có đạo đức và lương thiện thì sớm muộn gì anh ta cũng sẽ phản bội bạn, những người trong công ty bạn hoặc khách hàng của bạn.

5. Tìm một đối tác hết lòng ủng hộ tầm nhìn của bạn và cùng bạn phấn đấu để vươn tới thành công. Nếu bạn toàn tâm toàn ý thực hiện sứ mệnh còn đối tác của bạn thì không, tôi có thể cam đoan rằng sự hợp tác này sẽ không kéo dài. Hãy nhìn cách anh ta hành động trong những tình huống khác. Đó có phải là quyết tâm nửa vời hay trọn vẹn từ đầu đến cuối.

6. Đối tác tương lai của bạn là người có thái độ sống tích cực hay tiêu cực? Những người tiêu cực thường là những đối tác tồi. Đối tác của bạn không cần phải có thái độ tích cực hoặc lạc quan tương đương với bạn, nhưng nếu anh ta thường làm người khác mất tinh

thần hoặc chỉ nhìn thấy những mặt xấu của vấn đề, anh ta sẽ dễ dàng bỏ cuộc, nhanh chóng nhảy ra khỏi con tàu của bạn khi nó gặp sóng gió, thậm chí tệ hơn, có thể lèo lái con tàu đi chệch hướng.

7. Quan tâm đến khả năng và nguồn động lực của đối tác tương lai hơn là bản lý lịch của anh ta. Anh ta là người của lý thuyết thuần túy hay của hành động? Làm thế nào để phân biệt được điều đó? Rất đơn giản: hãy nhìn vào những việc mà bản thân anh ta làm chứ không phải những việc mà anh ta chỉ đạo người khác làm.

NHỮNG PHƯƠNG PHÁP VÀ LỜI KHUYÊN ĐỂ TÌM VÀ TUYỂN DỤNG ĐÚNG CỐ VẤN

1. Xác định những ước mơ và lĩnh vực cụ thể mà bạn cần đến một cố vấn. Bạn cần một người thầy giúp bạn trong các mối quan hệ, trong sự nghiệp nói chung, hay giúp bạn trong một lĩnh vực cụ thể nào đó trong công việc, sự nghiệp, hoặc những kỹ năng tiếp thị, quản trị v.v... (Bản thân tôi có hai người thầy về các mối quan hệ và một cố vấn về kinh doanh.)

2. Lên danh sách những cố vấn tiềm năng cho mỗi ước mơ hoặc lĩnh vực mà bạn đã xác định là cần sự giúp đỡ của các bậc thầy. Bắt đầu từ những ước mơ quan trọng nhất, hãy lên danh sách những cố vấn mà bạn kính trọng và tin tưởng nhất. Liệt kê tên của những người này theo thứ tự ưu tiên. Nói cách khác, người đứng đầu danh sách là người mà bạn sẽ chọn nếu bạn có quyền chọn bất kỳ ai trên quả địa cầu. Kể cả khi bạn không dám tin là họ sẽ dành một phút cho bạn, bạn vẫn nên để họ đứng đầu danh sách.

3. Bắt đầu từ người đứng đầu danh sách rồi đi xuống dưới, hãy ghi rõ mối quan hệ hiện có của bạn với người ấy (ông chủ, bạn bè,

người quen, bạn của bạn hay người lạ v.v...)

4. Viết ra bất cứ điều gì bạn biết về người này, thông qua kinh nghiệm cá nhân hay qua nhận xét của người khác.

5. Nghiên cứu tất cả thông tin về những cố vấn tiềm năng. Họ thích điều gì, không thích điều gì, đam mê lĩnh vực nào? Họ sử dụng thời gian như thế nào? Yếu tố nào thúc đẩy họ? v.v...

6. Nếu họ chỉ là người quen hoặc hoàn toàn xa lạ với bạn, bạn có biết ai quen biết họ không? Nếu có, hãy bắt đầu khai thác tất cả thông tin về cố vấn tiềm năng từ người đó. Bạn có thể nhắc đến người đó trong lần liên hệ đầu tiên với cố vấn tiềm năng.

7. Chuẩn bị một lời đề nghị ngắn gọn khi liên hệ với cố vấn tiềm năng qua điện thoại hay gửi thư. Cho dù bạn dự định gặp người này trực tiếp, qua điện thoại hay thư từ thì bạn cũng cần phải chuẩn bị lời đề nghị thật tốt. Nếu bạn liên lạc với một người biết rõ người giới thiệu bạn nhưng lại không biết bạn là ai, bạn cần nhắc đến người giới thiệu đó ngay trong câu mở đầu. Trong câu tiếp theo, bạn nên đề cập đến những năng lực và phẩm chất mà bạn ngưỡng mộ ở cố vấn tiềm năng này. Sau đó, hãy giải thích một cách ngắn gọn tại sao những phẩm chất ấy lại quan trọng đối với bạn và bạn cần sự giúp đỡ của người ấy như thế nào để có được những khả năng ấy trong cuộc sống. Cuối cùng, hãy đề nghị người ấy dành chút thời gian mỗi tuần hoặc mỗi tháng (vào lúc ăn sáng, ăn trưa, lúc uống cà phê giữa giờ hoặc trong một buổi chơi thể thao) để bạn hỏi xin ý kiến về việc giúp bạn phát triển trong lĩnh vực cụ thể này.

8. Liên lạc. Không có gì công hiệu bằng một cuộc gặp mặt trực tiếp. Nhưng điều này còn tùy thuộc vào từng đối tượng cụ thể. Nếu bạn không thể hẹn gặp mặt trực tiếp, hãy gọi điện thoại. Chỉ nên viết

thư khi bạn không thể gặp mặt hoặc điện thoại. Dù bạn liên lạc với người này bằng cách nào thì cũng nên nói ngắn gọn và đi thẳng vào vấn đề. Phàm đã là cố vấn giỏi thì người nào cũng rất bận rộn (trừ khi ông ta đã nghỉ hưu); thế nên nếu ông ta nghĩ việc giao tiếp với bạn tốn quá nhiều thời gian của mình, ông ta sẽ từ chối thẳng hoặc sẽ tránh bạn như tránh dịch bệnh.

9. Giữ mối liên hệ. Sau lần liên lạc đầu tiên, hãy gửi lời cảm ơn người đó hoặc khen ngợi một điều gì đó mà người này đã nói hoặc làm trong lần liên hệ trước.

10. Liên lạc người kế tiếp trong danh sách. Nếu người đầu tiên từ chối đề nghị của bạn, hãy tìm hiểu rõ nguyên nhân vì sao. Sau đó hãy lặp lại quá trình trên với người kế tiếp trong danh sách của bạn.

Bí quyết hiệu nghiệm 9:

Tuyển dụng đúng đối tác và cố vấn cho ước mơ của bạn

1. Đối với mỗi ước mơ mà bạn đã định nghĩa trong quyển Nhật Ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ, hãy ghi ra những dạng đối tác hay cố vấn mà bạn cần tuyển dụng để giúp bạn nhanh chóng hoàn thành ước nguyện. Bắt đầu từ ước mơ quan trọng nhất. (Trước khi bắt đầu, hãy xem lại những phương pháp và lời khuyên để xác định và tuyển dụng đúng đối tác và cố vấn, xem lại những điểm mạnh điểm yếu của bản thân mà bạn đã kê ra ở cuối chương 4, đồng thời ôn lại bốn đặc điểm tính cách ở chương 8.)

2. Với mỗi loại đối tác hoặc cố vấn mà bạn đã xác định, trên mỗi trang Ước mơ, hãy lên danh sách những người phù hợp với tiêu chí tuyển chọn.

3. Trong quyển sổ tay, dùng những phương pháp và lời khuyên mà tôi đã đưa ra trong việc tìm và tuyển chọn đúng đối tác và cố vấn, hãy lên kế hoạch tuyển chọn đối tác hoặc cố vấn bạn cần.

4. Bạn thường động viên đồng nghiệp, người thân và cấp dưới của mình như thế nào? Bạn thường thúc đẩy họ bằng tình yêu thương hay nỗi sợ hãi? Trong quyển sổ tay, hãy ghi tên những người mà bạn muốn truyền động lực và viết ra bất cứ ý tưởng nào mà bạn nghĩ ra về cách thức thúc đẩy họ bằng tình yêu thương.

CHƯƠNG 13

ĐỘNG CƠ THỨ TƯ: "TINH THẦN LẠC QUAN HELEN KELLER" TĂNG TỐC HẠNH PHÚC VÀ THÀNH CÔNG CỦA BẠN!

Kiểm soát yếu tố quyết định hạnh phúc của bạn và tác động đến cuộc sống của những người bạn gặp.

"Người ta lấy đi đôi mắt tôi, nhưng tôi nhớ đến thiên đường của Milton[(1)]*. Người ta lấy đi đôi tai tôi, nhưng Beethoven đến và lau những giọt nước mắt của tôi. Người ta lấy đi lưỡi của tôi, nhưng tôi đã trò chuyện với Chúa khi tôi còn nhỏ. Chúa sẽ không để người ta lấy đi tâm hồn tôi – khi tôi còn sở hữu tâm hồn, tức là tôi còn sở hữu toàn bộ."*

Helen Keller

Tôi không thể nghĩ ra hoàn cảnh nào tệ hơn việc một đứa trẻ không thể nhìn, không thể nghe, không thể giao tiếp. Tôi không thể hình dung cảnh tượng mình lớn lên mà không thể thấy khuôn mặt thân yêu của cha mẹ hoặc nghe câu nói "Bố mẹ yêu con" mỗi đêm trước khi tôi lên giường ngủ. Tôi không thể hình dung được nỗi bất lực khi muốn bày tỏ cảm xúc của mình nhưng không thể nói được tiếng nào.

Vậy mà đó lại là thế giới mà cô bé Helen Keller 7 tuổi đã lớn lên. Chính nhờ tình yêu thương bao la, sự tận tụy và lòng kiên nhẫn vô hạn của Anne Sullivan mà thế giới câm lặng, tăm tối của Helen Keller từ từ được "thắp sáng". Mặc dù Helen không bao giờ lấy lại được khả

năng nghe nhìn nhưng cô đã học được cách giao tiếp với người khác; rồi thông qua những điều cô nói hay viết, cô đã truyền cảm hứng cho hàng triệu người.

Sống giữa những người có thể chiêm ngưỡng những vẻ đẹp mà cô không thể thấy, có thể nghe được những âm thanh tuyệt diệu mà cô không thể nghe, Helen có quyền và có đủ lý do để cảm thấy đau khổ và căm phẫn. Tuy vậy, như lời trích dẫn ở đầu chương, trái tim cô không hề có chỗ cho sự cay đắng và thù hận. Ngược lại, có lẽ Helen là một trong những người hạnh phúc và lạc quan nhất thế kỷ 20.

"Tinh thần lạc quan" là từ diễn tả tốt nhất cho động cơ khổng lồ thứ tư, một động cơ rất quan trọng cho cuộc hành trình chinh phục ước mơ của bạn. Tuy bạn vẫn có thể đạt được điều bạn muốn mà không cần kích hoạt động cơ này, nhưng thiếu nó, bạn sẽ không cảm nhận được trọn vẹn niềm vui và sự mãn nguyện trên con đường thực hiện ước mơ.

Tinh thần lạc quan bao gồm hai thành phần: (1) thái độ tích cực và (2) những mối quan hệ tốt đẹp. Điều đáng mừng là bạn có thể cải thiện và tối đa hóa cả hai thành phần này. Nhưng điều ngược lại cũng đúng nốt. Bạn có thể từ bỏ trách nhiệm trong những lĩnh vực này bằng cách để cho người khác hoặc hoàn cảnh kiểm soát thái độ và những mối quan hệ của mình. Bạn có thể nỗ lực vừa đủ trong bất cứ tình huống nào và ngồi đợi người khác chủ động cải thiện các mối quan hệ. Thật không may, lối sống thụ động bao giờ cũng dễ dàng hơn lối sống chủ động.

Hãy tưởng tượng hình ảnh bạn đang men theo con đường mòn dẫn lên đỉnh núi cao. Đột nhiên một vách đá thẳng đứng xuất hiện trước mặt bạn. Đến đây, con đường mòn chia thành hai ngã vòng qua

vách đá. Lối đi bên trái dốc đứng và cheo leo dẫn lên đỉnh núi. Lối đi bên phải bằng phẳng, dễ dàng dẫn xuống chân núi. Tiếp tục leo lên đỉnh núi đòi hỏi nhiều thời gian, nỗ lực và một quyết tâm mạnh mẽ, trong khi xuống dốc thì chỉ mất chút thời gian và hầu như không mất sức. Nhưng đường lên dốc sẽ dẫn bạn lên đỉnh núi và còn hơn thế nữa. Bạn đã từng nghe nói phía bên kia ngọn núi là thiên đường tuyệt đẹp với những hồ nước trong vắt và đồng cỏ xanh thẳm. Thế là bạn đứng đó, băn khoăn giữa hai con đường, suy nghĩ về những khó khăn phía trước, tự hỏi liệu bạn có đủ sức trèo lên đỉnh núi hay không. Vì chưa từng bước chân qua phía bên kia đỉnh núi, bạn thật sự không hề biết đến những niềm vui và hạnh phúc đang chờ đợi mình. Chịu trách nhiệm về thái độ sống, chủ động cải thiện các mối quan hệ và phấn đấu để đạt thành quả xuất sắc là con đường dẫn lên đỉnh núi, trong khi thoái thác trách nhiệm là con đường dẫn xuống núi.

Không có điểm trung dung. Hoặc bạn phải nhận lấy trách nhiệm và có thái độ chủ động trong các mối quan hệ, hoặc bạn ngồi đấy đợi cho mọi việc xảy ra. Thật không may, khuynh hướng tự nhiên của bạn luôn lôi kéo bạn chọn con đường xuống núi dễ dàng. Khuynh hướng tự nhiên của bạn là làm ít chừng nào hay chừng nấy, và vui lòng chấp nhận một kết quả vừa phải, khiêm tốn. Ngày nay, hầu hết mọi người thất bại trong việc chống lại khuynh hướng tự nhiên của mình. Họ chỉ làm những gì đến một cách tự nhiên. Những người này cũng có ước mơ, nhưng nếu họ không thay đổi thói quen và trở nên chủ động, họ sẽ không bao giờ đạt được nó.

Điều đáng buồn là khuynh hướng tự nhiên xui khiến bạn chọn con đường xuống núi và hài lòng với chuyện đó. Nhưng điều đáng mừng là bạn không nhất thiết phải chịu sự điều khiển và chi phối của khuynh hướng tự nhiên. Bạn có thể chọn con đường dẫn lên đỉnh núi. Bạn có thể chọn việc nhận lãnh trách nhiệm và trở nên chủ động

trong tất cả những lĩnh vực tạo nên động cơ "tinh thần lạc quan" này. Bất kể hoàn cảnh hiện tại của bạn như thế nào, không bao giờ là quá trễ để bạn lựa chọn con đường dẫn lên đỉnh núi.

"CỨ LÀM ĐI, TẠO NÊN MỘT NGÀY CỦA BẠN!"

Kiểm soát thái độ của bạn

Có lẽ một trong những lời thoại đáng nhớ nhất của Clint Eastwood là trong phim "Harry bẩn thỉu" (Dirty Harry). Cầm súng nhắm thẳng vào tên tội phạm đang bắt giữ con tin, Clint kêu to, *"Cứ làm đi, tạo nên một ngày của mày!"*. Giờ đây, tôi hy vọng một trong những câu đáng nhớ nhất trong quyển sách này cũng tương tự như câu nói nổi tiếng của Clint Eastwood: *"Cứ làm đi, tạo nên một ngày của bạn!"*. Câu nói này chứa đựng một chân lý mạnh mẽ có thể làm thay đổi cuộc đời bạn một cách triệt để. Ý nghĩa của câu nói này là kết quả cuối cùng trong một ngày của bạn không phụ thuộc vào bất cứ ai hay bất cứ điều gì khác. Đừng bao giờ để cho hoàn cảnh, môi trường hay người khác làm hỏng một ngày của bạn, thậm chí chỉ một giờ trong ngày, bạn nhé.

Mẹ Teresa trải qua những ngày tháng trong hoàn cảnh đau thương nhất mà con người có thể hình dung được. Từng ngày, từng giờ, từng phút, bà sống giữa những người nghèo khổ đang cận kề cái chết. Những hình ảnh, mùi vị của bệnh tật và cái chết bám lấy bà mọi lúc mọi nơi. Mặc dù ở bên cạnh chăm sóc và an ủi những người vật lộn với cái chết, Mẹ Teresa luôn phải đối diện với sự bất cập của mình, bởi vì bà không đủ khả năng giải phóng những con người khốn khổ này khỏi nỗi đau thể xác, và cũng không thể cứu sống họ. Thế nhưng cuộc đời bà không hề nhuốm màu khốn khổ hay tuyệt vọng.

Bạn thấy đấy, bà biết rõ rằng thái độ cũng như cảm xúc của bà không phải do hoàn cảnh xung quanh hay những gì xảy ra với bà định đoạt.

BẠN PHẢN HỒI HAY PHẢN ỨNG?

Sự lựa chọn quan trọng

Zig Ziglar vạch ra được sự khác biệt sâu sắc giữa một phản hồi và một phản ứng trước hoàn cảnh. Ông chỉ ra rằng khi bác sĩ cho bạn uống một loại thuốc mới, vài ngày sau khi bạn quay lại tái khám, hoặc là bác sĩ sẽ mỉm cười nói *"Tốt lắm, cơ thể của anh/chị đang phản hồi với thuốc"* hoặc ông chau mày nói, *"Không tốt rồi, cơ thể của anh/chị phản ứng lại với thuốc"*.

Bạn có thể phản hồi hoặc phản ứng trước một sự việc xấu. **Phản ứng** có nghĩa là trao cho hoàn cảnh quyền kiểm soát thái độ và cảm xúc của bạn, còn **phản hồi** có nghĩa là chịu trách nhiệm quản lý thái độ và hành vi tương ứng của bạn. Khi bạn phản ứng, gần như tất cả những hệ quả xảy ra cho bạn và người khác đều tiêu cực. Khi bạn phản hồi, kết quả sẽ tích cực hơn rất nhiều.

Vài tuần trước, tôi lên lịch cho chuyến bay lúc 8h30 sáng từ Salt Lake City, bang Utah đến Atlanta, bang Georgia. Theo kế hoạch, tôi sẽ chỉ đạo một nhóm quay phim ở Atlanta vào buổi chiều; sau đó sẽ bay đến Orlando, bang Florida để đạo diễn một cuốn phim khác ngay trong đêm đó. Tôi lên máy bay vào khoảng 8 giờ sáng. Chúng tôi khởi hành trễ 30 phút vì người ta cần làm tan băng trên máy bay. Tôi không phản ứng lại sự chậm trễ này, trái lại tôi còn biết ơn cơ trưởng đã không liều lĩnh với mạng sống của tôi. Sau đó máy bay lăn bánh ra đường băng. Khi cơ trưởng bắt đầu tăng tốc, anh nhận thấy một động cơ chạy không tốt. Anh thông báo trên loa rằng anh sẽ đưa máy bay về

nhà chứa máy bay để kiểm tra lại máy. Thế là lại mất thêm một tiếng rưỡi nữa. Tôi liếc nhìn đồng hồ và biết rằng tôi vẫn có thể làm phim ở Atlanta, nhưng sẽ khá gấp rút. Tôi lựa chọn không cảm thấy buồn bực mà đánh giá cao tính thận trọng của cơ trưởng, và một lần nữa biết ơn anh thay vì tức giận. Bộ phận bảo trì máy bay cho biết mọi chuyện đều ổn và chúng tôi có thể xuất phát.

Máy bay lại lăn bánh ra đường băng, cơ trưởng lại tăng tốc để chuẩn bị cất cánh. Một lần nữa, anh cảm thấy lực động cơ bị giảm và không thích điều đó chút nào. Chúng tôi lại quay về cổng để hỏi ý kiến của bộ phận bảo trì. Tại cổng, chúng tôi phải ngồi đợi trên máy bay thêm một tiếng đồng hồ nữa. Lần này, bộ phận bảo trì phát hiện ra máy bay có vấn đề thật, nhưng họ không biết việc sửa chữa sẽ kéo dài bao lâu, thế là một lần nữa, họ yêu cầu hành khách ngồi yên trên máy bay. Tôi bắt đầu nổi giận ư? Tôi sẽ lỡ mất buổi quay phim ở Atlanta, nhưng sao tôi lại tức giận được? Một lần nữa, tôi tập trung suy nghĩ về tính cẩn thận của cơ trưởng. Tôi nghĩ, *"Thà trễ giờ bay còn hơn bị rớt máy bay"*. Tôi được phép mở máy tính xách tay lên và thế là tôi tận dụng khoảng thời gian chờ đợi trên máy bay để hoàn tất một chương cho quyển sách này. Cuối cùng, vào lúc 11 giờ rưỡi, chúng tôi được thông báo là chuyến bay sẽ bị hoãn đến 3 giờ chiều. Nhiều hành khách tỏ ra hết sức bực tức. Không chỉ buổi sáng của họ đã bị "phá hỏng" mà giờ đây phản ứng của họ còn khiến họ "mất toi" cả ngày.

Một lần nữa, tôi có sự lựa chọn: phản ứng hay phản hồi. Tôi đến quầy bán vé, đổi vé bay thẳng đến Orlando trên chuyến bay lúc 2 giờ rưỡi. Rồi tôi tìm một cái ghế trống, mở máy tính xách tay lên và có trọn vẹn ba tiếng đồng hồ để viết sách trước giờ bay. Hóa ra đó là một ngày tốt lành đối với tôi. Đó cũng là một ngày tốt lành đối với nhà sản xuất của tôi nữa, anh đã đứng ra chỉ đạo việc quay phim ở Atlanta. Nếu tôi không được nghe Zig Ziglar nói về việc phản hồi thay vì phản

ứng trước hoàn cảnh, chắc hẳn tôi đã cho phép cơn giận dữ, nỗi thất vọng khiến tôi không thể suy nghĩ và viết sách được. Nếu vậy, một ngày đẹp đẽ của tôi sẽ biến thành một ngày tồi tệ.

Tôi kể lại câu chuyện này để chứng minh rằng sức mạnh của việc kiểm soát thái độ có thể đơn giản đến từ việc thay đổi hướng suy nghĩ của bạn. Nếu tôi cho phép mình bận tâm về việc chuyến bay trễ giờ làm lỡ việc của tôi như thế nào, tôi sẽ phí phạm nhiều giờ đồng hồ chỉ để giận dữ và lo lắng về một tình huống mà tôi không thể nào thay đổi được. Bằng cách tập trung suy nghĩ vào điều quan trọng hơn (sự sống còn), tôi cảm thấy biết ơn cơ trưởng đã thận trọng thay vì nổi giận với hãng hàng không. Và bằng cách chuyển hướng suy nghĩ từ việc "lỡ mất cơ hội đạo diễn phim" sang "cơ hội viết sách", tôi có thể làm việc hiệu quả và đảm bảo tiến độ hoàn tất quyển sách này. Đó là ví dụ về một lần tôi kiểm soát tốt thái độ của mình bằng cách chuyển hướng suy nghĩ. Nhưng có nhiều lần tôi không làm được như thế.

Ví dụ, một hôm máy tính của tôi bị hỏng, tôi đã phản ứng tiêu cực trong hơn một tiếng đồng hồ cho đến khi tôi nhận ra mình đang làm gì. Thế là tôi bắt đầu "phản hồi" với hoàn cảnh và chuyển từ việc than thở sang việc hành động để giải quyết vấn đề một cách tích cực. Rồi tôi tập trung vào những việc quan trọng khác mà tôi phải giải quyết trong ngày. Kết quả, những giờ còn lại trong ngày của tôi trở nên rất hữu ích.

Sự lựa chọn giữa "phản hồi" và "phản ứng" rõ ràng không phải là một quyết định "một-lần-trong-đời" và từ đó trở đi, bạn có thể trở thành những người lạc quan hơn. Thậm chí, nó cũng không phải là một quyết định "một-lần-trong-tuần". Đó là sự lựa chọn bạn phải đối diện nhiều lần trong ngày. Trong trường hợp máy tính của tôi bị hư, tôi phải lựa chọn như vậy đến hai lần trong một giờ. Điều đáng mừng

là sau mỗi lần bạn quyết định phản hồi thay vì phản ứng trước hoàn cảnh, bạn sẽ cảm thấy dễ lựa chọn phản hồi trong lần kế tiếp.

Tuy vậy, kiểm soát thái độ và phản hồi thay vì phản ứng không có nghĩa là bạn trở nên giả tạo; không có nghĩa là bạn không khóc khi đang đau đớn, hoặc làm vẻ mặt tươi cười khi đang rầu rĩ. Vợ tôi sẽ nói cho bạn biết tôi là một người dễ bộc lộ cảm xúc. Chỉ cần một ý nghĩ thoáng qua về người cha thân yêu đã qua đời vào năm 1995 cũng làm cho cổ họng tôi nghẹn lại và nước mắt ứa ra. Có lẽ tôi là người đàn ông đa cảm hơn phần lớn những bậc mày râu mà tôi quen biết. Khi tôi nói về việc kiểm soát thái độ của bạn, tôi đơn giản nói về việc chịu trách nhiệm về cách bạn suy nghĩ và phản hồi với cuộc sống nói chung và hoàn cảnh của bạn nói riêng – chủ động thay vì thụ động; phản hồi thay vì phản ứng với hoàn cảnh.

BẠN LÀ NGƯỜI LẠC QUAN HAY BI QUAN?

Việc bạn là người lạc quan hay bi quan phụ thuộc vào hai yếu tố. Một là số lần bạn phản hồi hay phản ứng với hoàn cảnh. Hai là bạn lựa chọn chú tâm vào điều gì. Bạn tập trung vào tất cả những lợi ích và niềm vui tràn ngập trong cuộc sống và cơ hội bạn có thể giúp đỡ người khác hay bạn tập trung vào những điểm thiếu sót, sự bất lực hoặc những khó khăn thử thách?

Vợ tôi là người lạc quan nhất trong những người mà tôi từng tiếp xúc. Trước khi chúng tôi đến với nhau, người mai mối có công sắp xếp cuộc gặp gỡ cho chúng tôi đã nói về cô rất chi tiết. Điều đầu tiên người đó nói về cô là như thế này, *"Shannon là một người rất lạc quan. Nếu người ta đưa cho cô ấy một ly nước chỉ còn ¼ nước, thì thay vì kêu ca "sao ít nước thế"*, cô sẽ lấy làm mãn nguyện rằng trong ly vẫn còn nước." Quả thật đúng như vậy. Bất cứ ai biết Shannon cũng

sẽ nói với bạn rằng, khi cô bước vào một căn phòng, cả căn phòng sẽ bừng sáng. Nếu bạn đọc của tôi đủ tuổi để nhớ về Doris Day[(2)] thì Shannon còn "Doris Day" hơn chính Doris Day nữa.

Sau 7 năm ở bên cạnh Shannon, tôi có thể hiểu tại sao cô luôn lạc quan như thế. Lý do nằm ở hai yếu tố mà chúng ta vừa nói đến ở trên. Cô phản hồi nhiều hơn phản ứng, và thậm chí trong những tình huống khó khăn nhất, bao giờ cô cũng hướng suy nghĩ của mình về khía cạnh tươi sáng, chứ không tập trung vào mặt tiêu cực của vấn đề.

ĐÒN BẨY CÔNG DỤNG NHẤT ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI LẠC QUAN

Không còn nghi ngờ gì nữa, có một thái độ sống đã trở thành một đòn bẩy hiệu nghiệm nhất trong việc biến một người bi quan thành lạc quan. Nếu bạn là một người lạc quan, thái độ này luôn hiện hữu trong tâm hồn bạn. Thực tế, thái độ này càng nổi trội bao nhiêu thì bạn càng lạc quan bấy nhiêu. Ngược lại, thái độ này càng yếu bao nhiêu thì bạn càng bi quan bấy nhiêu. Nếu bạn là một người bi quan, thái độ này hầu như không tồn tại trong trái tim bạn. May thay, nếu bạn không sở hữu thái độ này trong cuộc sống, bạn vẫn có thể gieo hạt giống cho thái độ này, chăm bón nó và nó sẽ mọc rễ và lớn lên. Nếu trong bạn đã có sẵn thái độ này thì hãy tiếp tục nuôi dưỡng nó, giúp nó ngày càng lớn mạnh hơn. Thái độ này càng nổi trội bao nhiêu, bạn càng trở nên lạc quan bấy nhiêu.

Thái độ mà tôi đang nói đến là **lòng biết ơn** những thứ có giá trị mà bạn đang sở hữu. Có lần, một vị mục sư kể cho tôi nghe câu chuyện về một nhà triệu phú tự nhận là "tay trắng làm nên". Nhà triệu phú này nói với mục sư: *"Tôi khởi sự từ hai bàn tay trắng. Bố*

mẹ nghèo khổ của tôi chẳng cho tôi được một xu nào. Tôi phải tự kiếm tiền đi học và từ lúc bé đến giờ, chẳng có ai cho tôi bất cứ thứ gì. Một tay tôi làm nên tất cả. Tôi làm việc không quản ngày đêm và gặt hái được thành quả cho công lao khó nhọc của mình, ngày nay tôi có một cơ nghiệp đồ sộ và nhà cửa ở khắp nơi trên thế giới".

"Có thật là ông đã một mình làm nên tất cả không?", mục sư của tôi hỏi lại.

"Đúng thế", người đàn ông trả lời, *"tự tay tôi làm ra từng thứ một"*.

"Thế không có ai cho ông bất cứ thứ gì sao?"

"Không một thứ gì."

"Vậy cho phép tôi hỏi ông điều này", mục sư nói. *"Ai cho ông cuộc sống này? Ai quyết định việc ông được sinh ra trong một bệnh viện ở Mỹ chứ không phải trong một con hẻm ở Calcutta? Ai cho ông bộ não siêu việt, tài năng và những năng lực tự nhiên? Ai thay tã cho ông, đút cho ông ăn khi ông còn nhỏ? Ai dạy ông biết đọc biết viết? Ai bỏ ra hàng giờ, hàng tuần, hàng năm để giáo dục ông? Ai cho ông công việc đầu tiên, ai hướng dẫn ông làm kinh doanh? Ai cho ông vay tiền để khởi nghiệp? Ai là người sinh ra đời một cô gái nhỏ, rồi nuôi dưỡng cô ấy thành một người phụ nữ, người đã trao cho ông cuộc sống, tâm hồn của cô ấy và những đứa con kháu khỉnh? Ai mua sản phẩm của ông? Ai chăm sóc khách hàng và quản lý văn phòng của ông? Ai cho ông sức khỏe và tiếp tục chăm sóc ông? Ai lau nhà, dọn dẹp văn phòng, cọ rửa phòng tắm cho ông? Nếu ông có thể nhìn thẳng vào mắt tôi và nói rằng ông đã tự mình làm tất cả mọi việc và rằng không có ai cho ông bất cứ thứ gì, thì câu hỏi cuối cùng của tôi là: ai đã khiến ông trở nên mù lòa và trao cho ông một tâm hồn dại*

dột, ngạo mạn và vô ơn đến thế?”.

Mục sư nói với tôi rằng vị doanh nhân thành đạt kia lặng người đi, nước mắt rưng rưng. Sau đó, người đàn ông trả lời với giọng run run, nghẹn ngào: *“Lạy Chúa, có thứ gì mà tôi không được ban cho đâu?”*.

Suốt bao năm qua, người đàn ông này chất chứa trong lòng nỗi niềm chua chát, cay đắng. Ông oán cha trách mẹ đã không giàu có để chu cấp cho ông mọi thứ. Ông căm phẫn người khác khi thấy họ có nhiều thứ hơn mình. Ông bi quan đến nỗi không một ai quen biết ông thích ở gần ông. Sau nhiều năm nuôi dưỡng nỗi căm hờn oán giận, với ý nghĩ rằng cuộc sống bao giờ cũng chống đối lại ông và rằng ông xứng đáng với tất cả những gì mà ông đạt được, trong ông không hề có chút tia sáng của lòng biết ơn hay suy nghĩ tích cực. Tuy vậy, chỉ trong vài phút, ông đã thay đổi. Lần đầu tiên trong đời, ông nhận ra tất cả những món quà vô giá mà ông đã được Thượng đế, cha mẹ ông và vô số những người khác ban tặng.

Kết quả sau đó thật tuyệt vời. Ông bắt đầu một chiến dịch viết thư cảm ơn tất cả những người mà ông nhớ đến, từ những thầy cô giáo cũ cho đến những nhân viên của ông, kể cả người lao công. Ông cảm ơn họ về những gì mà họ đã mang đến cho ông. Ông trở thành một người cực kỳ lạc quan và thành công hơn bao giờ hết. Nhưng điều quan trọng nhất là ông trở thành một người biết yêu thương, biết chia sẻ thành công và tài sản với những người chung quanh.

“NHƯNG ÔNG ẤY LÀ TRIỆU PHÚ... NẾU ÔNG BIẾT HOÀN CẢNH CỦA TÔI, ÔNG SẼ THẤY TÔI CHẲNG CÓ GÌ ĐỂ BIẾT ƠN HẾT!”

“*Nhưng ông đâu biết gì về hoàn cảnh của tôi,*” có thể bạn sẽ nói

như thế. Bạn nói đúng, tôi không biết gì về hoàn cảnh của bạn. Nhưng tôi đã từng ngồi cạnh những người cha, người mẹ phải chịu nỗi đau lớn nhất trên đời này: nỗi đau mất con. Tôi biết những người bị cụt chân cụt tay trong những vụ tai nạn. Tôi biết những người phụ nữ bị chính cha đẻ của mình xâm phạm tình dục từ khi còn bé. Một người bạn của tôi mất cả vợ và đứa con đầu lòng trong lúc sinh nở. Một người bạn khác có đứa con gái 7 tuổi bị hãm hiếp rồi bị giết chết, sau đó vợ anh cũng chết trong lúc sinh nở. Trong những nghịch cảnh kinh khủng như thế, tôi đã chứng kiến chính những con người này chuyển hướng suy nghĩ từ nỗi đau mà họ gánh chịu sang những điều quý giá mà họ có được.

Gary Smalley dẫn dắt mọi người đi qua một quá trình mà anh gọi là “đi tìm kho báu”, trong đó họ cất công khám phá và tìm thấy những “kho báu” đã xuất hiện trong cuộc đời họ như một sự đền bù cho những đau thương mất mát mà họ chịu đựng. Khi những người này, đàn ông cũng như đàn bà, phát hiện ra những “kho báu” và học cách chia sẻ với người khác, nỗi cay đắng và oán hận của họ biến thành lòng biết ơn và hạnh phúc. Gary đã làm một cuốn băng video tuyệt vời về chủ đề này mang tên “Bí quyết xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp” (Hidden Keys to Loving Relationships) và anh cũng hướng dẫn độc giả về quá trình này trong quyển sách của mình “Làm thế nào để tình yêu kéo dài mãi mãi” (Making Love Last Forever). Nếu những hoàn cảnh đau thương đã tước đi của bạn niềm vui và hạnh phúc, tôi khuyên bạn hãy trải nghiệm quá trình này. Bạn có thể bắt đầu đi tìm kho báu ngay bây giờ. Theo Gary, dưới đây là một số kho báu mà người đời thường tìm thấy trong những nỗi đau lớn nhất. Bạn hãy ngừng đọc và suy nghĩ về một hoặc nhiều nỗi đau lớn nhất mà bạn đã từng trải qua. Khi nghĩ về chúng, hãy xem bạn có tìm được bất cứ kho báu nào dưới đây không:

- Bạn có khả năng đồng cảm với những nỗi đau hoặc mất mát của người khác?
- Bạn trở nên nhạy cảm hơn trước những nhu cầu và thử thách của người khác?
- Bạn ít phán xét người khác hơn và trở nên bao dung hơn?
- Bạn sẵn sàng che chở những đứa trẻ hay những người đang phải đối mặt với những tổn thương mà bạn đã gánh chịu?
- Bạn trở nên kiên nhẫn hơn?
- Bạn trở nên chu đáo, tử tế, dịu dàng và quan tâm đến người khác hơn?
- Bạn có thái độ nghiêm túc trong cuộc sống và một tâm hồn nhạy cảm hơn?

Đó là những phẩm chất đáng quý mà nhiều người sống hết đời cũng không có được. Nếu bạn có bất cứ đức tính nào ở trên, nó sẽ là tài sản mà bạn có thể tận dụng để mang tình yêu, sự an ủi, giúp đỡ và khích lệ đến với những người đang đau khổ. Chỉ có những ai đã gánh chịu nỗi đau tương tự mới có thể giúp được họ.

Hồi còn học đại học, tôi làm bạn với một sinh viên mù tên là Dan Duffy. Dan mắc một chứng bệnh trong não khiến anh bị mù từ khi còn bé và anh không thể nhớ được hình ảnh của bất cứ thứ gì. Một hôm, trong lúc chúng tôi cùng đi xuống phố, tôi nhìn bạn mình và cảm thấy anh ấy thật đáng thương. Có lẽ sự im lặng thoáng qua của tôi khiến Dan nghĩ có chuyện gì không ổn, vì cậu lên tiếng hỏi tôi có chuyện gì không. *"Dan à"*, tôi nói, *"thỉnh thoảng mình cảm thấy rất*

buồn khi cậu không nhìn được. Ước gì mình có thể làm được một điều gì đó cho cậu, nhưng mình thật bất lực." Cuộc nói chuyện ấy đã diễn ra cách đây 30 năm, nhưng câu trả lời của Dan khiến tôi bất ngờ đến nỗi đến giờ tôi vẫn còn nhớ: *"Steven này, cậu đừng bao giờ cảm thấy thương hại mình vì mình bị mù nhé... Cậu không nhận ra rằng hình ảnh đầu tiên mà mình nhìn thấy sẽ là khuôn mặt của Đấng cứu thế sao? Khả năng nhìn của mình được dành trọn vẹn cho hình ảnh đẹp nhất trong vũ trụ đấy. Và sau đó, hình ảnh tiếp theo mà mình nhìn thấy sẽ là toàn cảnh thiên đường và các thiên thần".*

Dan đã bị tước đoạt mất cặp mắt quý giá suốt 19 năm và trong suốt những năm anh còn sống trên đời. Vậy mà, thay vì dằn vặt trong nỗi bất hạnh và đau khổ của riêng mình, anh nghĩ về niềm hạnh phúc to lớn đang chờ đợi anh phía trước. Nhưng đó không phải là tất cả những điều mà anh chú tâm vào. Dan là một trong những sinh viên lạc quan nhất mà tôi từng quen biết ở trường đại học. Anh trân trọng tất cả những điều may mắn mà anh có được trong cuộc sống hàng ngày: khả năng suy nghĩ, được đi học, có nhiều bạn tốt, khả năng nghe, nói và ca hát. Anh cũng thích chơi đàn ghita nữa. Nhưng điều tuyệt vời hơn cả là anh đã học được một điều rằng, những kho báu quý giá nhất thường được tìm thấy trong những hầm mỏ sâu nhất, tối tăm nhất trong lòng đất.

Một người bạn khác của tôi bị tàn phế vì chứng viêm khớp rất nặng. Anh phải chịu đựng những cơn đau bất tận kéo dài 24 tiếng một ngày. Trên cơ thể anh chỉ có hai chỗ không đau đớn là đầu và cổ. Anh phải ngồi trên xe lăn và bất cứ lúc nào anh cử động vai, bàn tay, cánh tay, chân hoặc bàn chân, bạn cũng có thể nghe tiếng xương kêu cọt kẹt và thấy anh nhăn mặt vì đau đớn. Tuy vậy, Elmer Lappen không chỉ là một trong những người lạc quan và hạnh phúc mà tôi từng gặp, anh còn có ảnh hưởng to lớn tới cuộc đời của hơn mười

ngàn sinh viên trong suốt 20 năm anh làm việc ở ký túc xá trường đại học Arizona State University. Tôi là một trong mười ngàn sinh viên ấy. Cơ miệng là nơi duy nhất anh có thể cử động mà không cảm thấy đau đớn, và anh đã trở thành một diễn giả tuyệt vời có thể nói vang tới tận tòa nhà bên cạnh mà không cần micro. Tôi chưa từng nghe Elmer than phiền dù chỉ một lần! Tôi thấy anh cười cũng nhiều như lúc anh nhăn mặt vì đau đớn.

Vậy đấy, bạn không phải là rô-bô chịu sự điều khiển của người khác hay hoàn cảnh. Bạn chính là người kiểm soát tâm trí, thái độ bản thân và bạn có thể hướng tâm trí và thái độ của mình vào bất cứ điều gì bạn muốn. Khi một điều không hay xảy ra với bạn, tất nhiên bạn sẽ chịu tác động của nó. Nhưng khi nỗi đau ban đầu lắng xuống, bạn có thể lựa chọn tập trung vào những lợi ích, niềm vui tràn ngập cuộc đời bạn. Martin Luther từng nói, *"Bạn không thể ngăn một con chim đậu trên đầu bạn, nhưng bạn có thể ngăn không cho nó làm tổ trên đầu mình"*. Nếu bạn tập trung vào những may mắn và cơ hội xung quanh, bạn sẽ trở thành một người lạc quan hơn, và gặt hái được những lợi ích chỉ dành riêng cho những người có suy nghĩ tích cực.

Những người lạc quan cũng tập trung chú ý vào nhu cầu của những người xung quanh và tìm cách đáp ứng những nhu cầu đó. Zig Ziglar nổi tiếng với câu nói rằng hạnh phúc và thành công của bạn tỷ lệ thuận với số người mà bạn giúp họ hạnh phúc và thành công. Chắc chắn, một trong những lý do khiến Mẹ Teresa có thể duy trì thái độ tích cực trong một môi trường u ám đến thế là vì bà tập trung vào việc làm thế nào để giảm nhẹ nỗi đau đớn của những mảnh đời bất hạnh. Michael Landon là một ví dụ tiêu biểu khác cho việc này. Khi một diễn viên trong một bộ phim mà ông đạo diễn phá hỏng một cảnh quay, thay vì giận dữ và nghĩ đến những mất mát về tiền bạc và thời gian do lỗi của người này gây ra, ông tập trung vào nhu cầu cần được

giúp đỡ và hướng dẫn của diễn viên này, và với một nụ cười đầy khích lệ, ông nhanh chóng đáp ứng nhu cầu đó.

CHỦ ĐỘNG XÂY DỰNG NHỮNG MỐI QUAN HỆ TỐT ĐẸP

Thành phần thứ hai trong động cơ “tinh thần lạc quan” là chủ động xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp. Liệu bạn có thể kích hoạt động cơ “tinh thần lạc quan” mà không cần xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp không? Chắc chắn rồi. Tuy vậy, động cơ này sẽ không hoạt động hiệu quả, và không tạo ra lực đẩy mạnh như động cơ có đầy đủ hai thành phần. Tôi biết một số người rất lạc quan và thành công nhưng lại rất tệ trong việc tạo dựng các mối quan hệ. Trong thực tế, một số người không những thất bại mà còn phá hủy các mối quan hệ nữa. Vậy mà họ vẫn sống lạc quan và thành công. Nhưng bạn hãy nghĩ mà xem, thành công và hạnh phúc của họ sẽ trọn vẹn hơn nhiều nếu họ học cách chủ động trong việc xây dựng những mối quan hệ vững chắc.

Câu hỏi dành cho bạn là bạn muốn thành công như thế nào, bạn muốn nhanh chóng đạt được ước mơ đến mức nào và bạn muốn hạnh phúc ra sao trong cuộc sống? Chủ động xây dựng các mối quan hệ tốt đẹp sẽ nâng mức độ thành công, đẩy mạnh tốc độ thành công và mang lại nhiều niềm vui cho bạn trên suốt chặng đường đời.

Hàng ngàn quyển sách đã được viết về đề tài các mối quan hệ. Gary Smalley và tôi đã viết hai quyển sách về các mối quan hệ vào năm 1979. Từ đó đến nay, Gary đã viết thêm 11 quyển sách khác. Anh cũng đã thực hiện 18 cuốn băng video về cùng chủ đề này. Vậy thì tôi hy vọng sẽ viết được gì chỉ trong vài trang sách sắp tới? Tôi mong là sẽ nêu ra cho bạn được bảy yếu tố quan trọng trong việc cải thiện

những mối quan hệ. Những yếu tố nho nhỏ này có thể tạo ra một sự khác biệt lớn trong những mối quan hệ mà bạn muốn củng cố. Hãy nhớ rằng những chiếc bánh lái nhỏ làm chuyển động cả một chiến hạm lớn.

BẢY YẾU TỐ QUAN TRỌNG GIÚP CẢI THIỆN CÁC MỐI QUAN HỆ

Yếu tố 1: Tất cả đều bắt đầu từ sự tôn trọng

Như tôi đã nói rõ trong chương trước, sự tôn trọng là nền móng vững chắc cho bất kỳ mối quan hệ tốt đẹp nào. Và như bạn đã biết, điều tuyệt vời là bạn có thể lựa chọn tôn trọng người khác, cho dù bạn muốn hay không. Việc bạn tôn trọng hay nghĩ tốt về một người không phụ thuộc vào người đó mà vào bạn. (Hãy nhớ lại cây đàn vĩ cầm sứt mẻ, lúc đầu bị mọi người cười nhạo nhưng sau đó lại được nâng niu. Vẫn cây đàn cũ kỹ ấy, nhưng sự lựa chọn thì khác.)

Bạn có thể lựa chọn tôn trọng hay đánh giá cao bất kỳ ai, vào bất cứ lúc nào bạn muốn. Chỉ cần một chút thời gian và thiện chí. Ai cũng muốn được quan tâm, được công nhận, được đối xử chân thành chứ không phải bị coi như một người không có giá trị. Một trong những cách hiệu quả nhất để biểu lộ sự tôn trọng đối với người khác là lắng nghe và quan tâm đến suy nghĩ và ý kiến của họ. Khi ở bên họ, hãy buộc bản thân bạn ngừng suy nghĩ và tập trung vào những gì họ nói với bạn.

Yếu tố 2: Ai cũng muốn được động viên

Cuộc sống vốn chẳng dễ dàng gì với bất kỳ ai. Nhưng vì chúng ta

quá tập trung vào những nhu cầu và cuộc chiến hàng ngày của mình mà thường không nhận ra nỗi đau và nhu cầu của những người xung quanh. Mỗi ngày bạn sống giữa những người đàn ông, đàn bà, con trai, con gái, những người luôn cần nhận được sự động viên khích lệ. Điều đó không có nghĩa là bạn phải bỏ ra hàng giờ để làm việc ấy. Đôi khi chỉ cần một cái vỗ vai hay một nụ cười thân thiện là đủ. Vài lời nói động viên hoặc thái độ chăm chú lắng nghe có thể tạo nên sự khác biệt lớn trong cách người đó đối diện với thời gian còn lại trong ngày.

Hãy tìm cách thể hiện sự ân cần, cảm kích hoặc động viên người khác vào những lúc bất ngờ. Một tấm thiệp, một lá thư hoặc một bó hoa có thể làm bừng sáng một ngày, một tuần hay một tháng của ai đó. Và người ta có thể ghi nhớ những khoảnh khắc ngắn ngủi và những cử chỉ khích lệ đó suốt cả đời.

Khi người yêu thời sinh viên của tôi nói lời chia tay, rồi sau đó gọi cho tôi, thông báo là sẽ lên xe hoa với người bạn thân nhất của tôi, tôi cảm thấy đau khổ cùng cực. Cả thế giới như sụp đổ trước mặt tôi. Đang nằm úp mặt xuống giường khóc thảm thiết, tôi chợt cảm thấy một bàn tay vỗ nhẹ lên lưng mình. Đó là người bạn cùng phòng của tôi, Doug Broils. Cậu ấy đang chuẩn bị đi chơi, bạn gái cậu đang ngồi đợi ở phòng khách trong căn hộ của chúng tôi. Khi vỗ lưng tôi, cậu ấy thì thầm, *"Tớ không biết phải nói gì, nhưng tớ quyết định sẽ không đi chơi nữa. Nếu cậu muốn nói chuyện, hay đi ra ngoài, hay muốn làm bất cứ việc gì thì tớ sẵn sàng ở bên cạnh cậu. Tớ sẽ ngồi trong phòng khách"*. 30 năm đã trôi qua, nhưng tôi vẫn nhớ rõ như mọi chuyện mới xảy ra ngày hôm qua. Lời nói của cậu, giọng nói của cậu, cái cách mà cậu làm cho tôi cảm thấy mình quan trọng và có giá trị vẫn còn in rõ trong tâm trí tôi như ngày nào. Đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh hay giá trị của những lời nói hay hành động khích lệ của bạn.

Tuy nhiên, khi một người đang bị tổn thương nặng nề, nhất là lúc họ gặp thất bại (từ việc bị điểm kém cho đến việc không được thăng chức) thì điều cuối cùng mà họ muốn là một bài lên lớp, một bài phân tích đúng sai, một lời khuyên hay một giải pháp. Khi ai đó đang bị tổn thương, cách tốt nhất mà bạn có thể an ủi khích lệ họ là một vòng tay ấm áp và một đôi tai lắng nghe. Bất cứ hành động nào khác chỉ làm họ thêm mệt mỏi và khiến họ thu mình vào vỏ ốc. Việc giúp họ vượt qua được những cú sốc hoặc giải quyết vấn đề nên để lại sau, khi vết thương trong lòng họ đã lắng dịu. Có thể là một vài giờ hoặc vài ngày sau. Điều tệ nhất mà bạn có thể làm là cố đưa ra một giải pháp, khi họ còn đang đau đớn tột độ.

Yếu tố 3: Mang lại cảm giác an toàn và bền vững cho từng mối quan hệ

Một trong những nhu cầu lớn nhất của bất kỳ ai – dù là đàn ông, đàn bà, người già hay con trẻ – đều là cảm giác an toàn và bền vững trong các mối quan hệ. Vậy mà, trong xã hội ngày nay, hầu như không ai có được cảm giác này. Tôi không nói đến cảm giác an toàn về thể chất mà là về cảm xúc. Bọn trẻ không cảm thấy an toàn trong gia đình mình, với bạn bè còn tệ hơn. Cho dù ở nhà hay ở nơi làm việc, con người thường cảm thấy dường như họ không được công nhận và có thể bị "đào thải" bất cứ lúc nào. Vì vậy, bất cứ việc gì bạn làm nhằm nâng cao cảm giác an toàn và bền vững đều có tác dụng củng cố mối quan hệ của bạn với người khác. Con người càng có cảm giác yên tâm tin tưởng bao nhiêu, họ càng vui vẻ thể hiện bản thân, nỗ lực và khả năng bấy nhiêu. Ngược lại, càng cảm thấy lo âu, chông chênh bao nhiêu, họ càng khép kín bấy nhiêu.

Làm thế nào để mang lại cảm giác an toàn và bền vững cho một mối quan hệ? Đầu tiên, hãy thường xuyên cho người đó biết rằng bạn

thật sự muốn duy trì mối quan hệ lâu dài với họ. Có nhiều cách để làm điều này, từ việc đơn giản nói với họ – bằng lời nói hay viết ra – cho đến việc tích cực giúp đỡ họ học và sử dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ trong cuộc sống cá nhân và sự nghiệp. Bằng cách giúp họ định nghĩa và đạt được ước mơ của mình, bạn thể hiện tình cảm vững chắc của bạn đối với họ.

Một cách khác cũng hiệu quả không kém trong việc mang lại cảm giác an toàn và bền vững cho một mối quan hệ là để cho họ tự do chia sẻ suy nghĩ, ý kiến, cảm xúc, nhu cầu mỗi ngày mà không sợ bị gián đoạn, chỉ trích hoặc chế giễu. Một người bạn của tôi hầu như không lúc nào nói ra được suy nghĩ của mình mà không bị chồng ngắt lời hoặc chỉ trích. Việc chồng ngắt lời cho thấy những điều cô nói hoàn toàn không quan trọng với anh ấy, và sự chỉ trích của chồng cho thấy cô không thể an toàn chia sẻ cảm xúc thật của mình về bất cứ thứ gì. Việc cho người khác quyền tự do diễn đạt suy nghĩ mà không sợ bị công kích giúp tạo dựng sự an toàn và bền vững to lớn trong những mối quan hệ.

Yếu tố 4: Bày tỏ sự tôn trọng và ngưỡng mộ

Gary Smalley bao giờ cũng cho rằng nhu cầu lớn nhất của người đàn ông là cảm giác được ngưỡng mộ. Tôi hoàn toàn đồng ý với Gary. Tôi cũng tin rằng, dù đó không phải là nhu cầu lớn nhất của phụ nữ, thì chắc chắn cũng là một nhu cầu quan trọng. Một trong những lý do khiến nhiều người đàn ông ngoại tình với đồng nghiệp nơi công sở là vì ở nhà họ không còn cảm thấy mình được ngưỡng mộ nữa. Những người phụ nữ cùng làm việc với họ không những ngưỡng mộ họ mà còn nhanh chóng thể hiện sự ngưỡng mộ đó.

Tuy nhiên, khi bạn muốn thể hiện sự ngưỡng mộ, hãy phân biệt

rõ sự khác nhau giữa những lời tâng bốc và lời khen chân thành. Sự tâng bốc tập trung vào những thứ hời hợt bên ngoài, còn lời khen chân thành hướng đến những hành động và thái độ cụ thể phản ánh một nét đẹp tính cách hoặc một việc làm tốt nào đó. Ai cũng thích được tâng bốc một chút, nhưng không cần quá nhiều. Ngược lại, những lời khen chân thành nên được trao tặng vào bất cứ lúc nào có thể. Lời khen càng cụ thể bao nhiêu, người nhận càng cảm thấy được công nhận và tác động của nó càng mạnh bấy nhiêu. Ví dụ, thay vì chỉ nói, *"Chị làm việc tốt lắm"* hoặc *"Tôi thích bản báo cáo của anh"*, hãy nói chi tiết bạn thích hoặc đánh giá cao yếu tố gì. Một lần nữa, giao tiếp phi ngôn ngữ cũng quan trọng như giao tiếp bằng ngôn ngữ. Giọng nói, ánh mắt, nụ cười, cái bắt tay hoặc vỗ lưng cũng có tác dụng nhấn mạnh bất cứ lời ngợi khen nào.

Yếu tố 5: Phát triển những kỹ năng giao tiếp hiệu quả và bắt đầu sử dụng chúng

Một trong những trở ngại lớn nhất trong việc xây dựng các mối quan hệ bền vững là việc thiếu kỹ năng giao tiếp hiệu quả. Thứ nhất, con người thường không dành ra đủ lượng thời gian cần thiết để giao tiếp hiệu quả và thứ hai, họ không biết cách giao tiếp hiệu quả. Như bạn có thể thấy ở chương sau, việc giao tiếp hiệu quả và có sức thuyết phục là một trong những động cơ tên lửa mạnh nhất mà bạn sở hữu, nhưng đó lại là động cơ mà hầu hết mọi người không bao giờ học cách kích hoạt.

Tôi sẽ tập trung bàn về việc giao tiếp trong chương sau, ở đây tôi chỉ nói ngắn gọn rằng việc giao tiếp ví như một đường ống dẫn dầu quan trọng. Để giao tiếp hiệu quả, bạn phải có ba thứ: nguồn cung cấp dầu, hệ thống đường ống dẫn dầu và thời gian để đưa dầu bằng đường ống đến người nhận. Nội dung mà bạn muốn giao tiếp giống

như nguồn cung cấp dầu. Ống dẫn dầu là phương pháp giao tiếp giúp truyền đạt nội dung một cách hiệu quả; và cuối cùng bạn cần phải có thời gian để chuyển tải nội dung giao tiếp đến đối tượng tiếp nhận. Điều này sẽ được khai thác kỹ trong chương sau. Việc giao tiếp hiệu quả có thể giúp tăng cường các mối quan hệ hơn bất cứ yếu tố nào khác.

Yếu tố 6: Nhanh chóng giải quyết mâu thuẫn, một cách đúng đắn

Gary Smalley dạy tôi rằng mâu thuẫn có thể là cánh cửa đi thẳng đến chỗ ly dị, hoặc là sợi dây thắt chặt tình cảm. Chung quy chỉ là sự lựa chọn. Thật không may, hầu hết mọi người không hề biết đến sự tồn tại của sợi dây đó, vì thế những mâu thuẫn đáng lẽ đưa hai người đến gần nhau hơn thì lại đẩy họ ra xa nhau hơn. Theo Gary, có tổng cộng năm mức độ giao tiếp, bạn càng đào sâu vào từng mức độ bao nhiêu, bạn càng cảm nhận được sự mật thiết bấy nhiêu. Hầu hết các mối quan hệ hiếm khi tới được hai mức độ sâu nhất trong giao tiếp. Nhưng khi được sử dụng đúng đắn, mâu thuẫn có thể nhanh chóng đưa bạn đến những mức độ giao tiếp sâu nhất và tăng cường độ mật thiết cho các mối quan hệ.

NĂM MỨC ĐỘ GIAO TIẾP

- Mức độ 1: Chào hỏi lịch sự *(Mọi việc thế nào? Anh khỏe không? Tôi cũng bình thường)*
- Mức độ 2: Thông tin *(Ai thắng trận này? Bên ngoài trời lạnh lắm. Anh muốn ăn tối món gì?)*
- Mức độ 3: Ý kiến *(Tôi nghĩ tốt nhất anh nên làm theo*

cách này). Chia sẻ ý kiến thường là lúc mâu thuẫn bắt đầu.

- Mức độ 4: Cảm xúc *(Em cảm thấy mình chẳng là gì cả trong mắt anh; những lời anh nói làm em tổn thương).* Người trong cuộc dễ lảng tránh nói về cảm xúc của mình hơn là bộc lộ cảm xúc, nhất là khi những cảm xúc đó thường bị chối bỏ, coi thường hoặc chỉ trích.

- Mức độ 5: Nhu cầu *(Em cần anh phụ giúp việc nhà. Em cần anh lắng nghe em thường xuyên hơn. Em cần anh chia sẻ với em nhiều hơn. Em cần thời gian ở bên cạnh anh).* Nếu bạn hoặc người giao tiếp với bạn đã từng trao đổi về nhu cầu của mình nhưng chỉ toàn nhận được những lời chỉ trích, tranh luận hoặc thái độ thờ ơ từ phía người đối diện, bạn hoặc người đó có thể rất sợ tiến đến mức độ này. Cả bạn lẫn người đó đều không cảm thấy an toàn hoặc sợ sẽ bị tổn thương nếu những nhu cầu mà mình đưa ra không được thỏa mãn.

Điều đáng buồn ở chỗ là chính hai mức độ cuối cùng này sẽ mang lại niềm vui và hạnh phúc lớn nhất cho bất cứ mối quan hệ nào, vậy mà chúng thường bị người đời né tránh như tránh bệnh dịch. Mâu thuẫn có thể được sử dụng để mở cánh cổng dẫn đến những mức độ giao tiếp sâu hơn khi chúng được thực hiện một cách tích cực.

Lần đầu tiên khi nghe Gary nói điều này, tôi không thể nào tin được. Tôi bao giờ cũng lo ngại và căm ghét mâu thuẫn. Tuy vậy, dù thích hay không, mặc dù bạn có thể giảm số lượng mâu thuẫn liên quan đến mình, bạn cũng không thể hoàn toàn loại bỏ chúng. Mâu

thuẫn vẫn xảy ra – thường xuyên hay thỉnh thoảng. Bởi vì mâu thuẫn là điều không thể tránh khỏi, tôi quyết định thử nghiệm danh sách những điều "nên làm và không nên làm" của Gary. Kết quả mà tôi nhận được là mức độ tổn thương giảm xuống, mức độ mật thiết tăng lên trong các mối quan hệ vợ chồng, con cái và giữa tôi với người khác. Học cách giải quyết mâu thuẫn đúng đắn rất cần thiết cho việc xây dựng những mối quan hệ bền vững và hạnh phúc. Dưới đây chỉ là một vài điều nên làm và không nên làm có thể tạo ra sự khác biệt giữa một mâu thuẫn mang tính xây dựng hoặc ngược lại.



QUY LUẬT CHO NHỮNG MÂU THUẪN MANG TÍNH XÂY DỰNG:

NHỮNG ĐIỀU "KHÔNG NÊN LÀM"

1. Đừng chôn giấu vấn đề hoặc nỗi đau trong lòng bạn.

2. Đừng chối bỏ hoặc chạy trốn vấn đề hoặc việc đối đầu cần thiết để giải quyết nó.

3. Đừng để việc bạn xử lý vấn đề biến tướng thành một cuộc tấn công vào con người hoặc tính cách đối tượng. (Nếu tính cách của người đó chính là vấn đề, hãy nói rõ mà không công kích về tính cách cụ thể đó... chứ không phải toàn bộ con người.)

4. Đừng dùng những lời nhận xét, chế nhạo hoặc những tên gọi "đổ dầu vào lửa".

5. Đừng bước vào mâu thuẫn với tinh thần tự cho mình là đúng, *"anh thì biết gì, chỉ có tôi là đúng thôi".*

6. Đừng để mâu thuẫn lan sang những vấn đề khác ngoài những vấn đề mà bạn đang tìm cách giải quyết.

7. Đừng khái quát hóa hoặc phóng đại vấn đề như *"anh bao giờ cũng"* hoặc *"em không bao giờ".*

8. Đừng dùng tối hậu thư hoặc đe dọa.

9. Đừng dùng ngôn ngữ cơ thể hoặc những dấu hiệu biểu hiện sự hoài nghi, coi thường như đảo mắt, lắc đầu, bĩu môi, cười khẩy...

10. Đừng cắt ngang lời người khác.

11. Đừng cao giọng khi nói.

12. Đừng rút lui, bỏ đi hoặc cúp máy giữa chừng.

"Vậy thì tôi phải làm gì khi gặp mâu thuẫn?" **Tôi sẽ cho bạn câu trả lời trong ít phút nữa, nhưng đầu tiên, hãy nhớ mục tiêu đối đầu của bạn là giải quyết vấn đề theo cách mang lại những kết quả có ý nghĩa tức thời và lâu dài nhất. Tôi thừa nhận rằng, trong một cuộc chạm trán, thật khó có thể tránh hết tất cả những điều trên. Nhưng bạn càng tránh được nhiều bao nhiêu, kết quả càng khả quan bấy nhiêu.**

Dưới đây là danh sách những việc nên làm và nếu bạn làm theo, không những nó sẽ giảm thiểu tác hại của mâu thuẫn mà quan trọng hơn, nó còn mở lối cho bạn nâng mối quan hệ của mình lên một mức độ mật thiết mới.

NHỮNG ĐIỀU "NÊN LÀM"

1. Dành thời gian để làm chủ bản thân, bình tĩnh, hạ bớt cơn giận trước khi bạn bước vào giải quyết mâu thuẫn.

2. Chuẩn bị cho cuộc đối đầu:

- Xác định mục tiêu cụ thể cho cuộc đối đầu. Ví dụ, bạn chỉ muốn giải quyết một vấn đề hiện tại hay chấm dứt một kiểu hành xử? Bạn muốn thay thế một hành vi tiêu cực bằng một hành vi tích cực? Bạn muốn uốn nắn, khuyến khích hay trừng phạt?

- Xác định cụ thể bạn muốn nói điều gì và nói điều đó như thế nào. Hãy viết ra giấy nếu thời gian cho phép, để bảo đảm là bạn không vướng vào những điều không nên làm trong lúc nói.

- Xác định cách khởi xướng cuộc đối đầu một cách tích cực nhất. Hãy đề cập đến mục tiêu "tích cực" của bạn về cuộc đối đầu này. (Ví dụ, *"Tôi thật sự muốn trở thành người bạn tốt nhất của anh"* hoặc *"Bởi vì mối quan hệ của chúng ta rất quan trọng đối với em, em muốn chia sẻ một vài điều mà em nghĩ là sẽ giúp mối quan hệ giữa anh và em được tốt hơn.")*

3. Tiếp cận cuộc đối đầu với tinh thần của một người muốn học hỏi, một

người cũng mắc lỗi lầm và có khuyết điểm.

4. Nếu cần đưa ra lời phê bình, hãy dùng phương pháp "sandwich" sẽ được thảo luận trong những trang sau.

5. Sử dụng càng nhiều câu nói mang tính khích lệ và tích cực càng tốt, xoay quanh vấn đề trọng tâm mà bạn đang muốn trao đổi hoặc giải quyết.

6. Sẵn sàng đề nghị và chấp nhận giải pháp "từng bước một" cho vấn đề. Nói cách khác, sẵn lòng đi đến hướng giải quyết cần thời gian. Đừng đòi hỏi hai bên sẽ thống nhất, thực hiện hoặc tìm được lời giải cho vấn đề ngay sau cuộc đối đầu.

7. Hỏi xin lời khuyên về việc bạn có thể làm gì để giúp giải quyết vấn đề hoặc hạn chế vấn đề trong tương lai.

8. Nếu người đối diện tấn công bạn, đừng tự vệ hoặc trả đũa. Hãy trấn an người đó rằng bạn cũng có những khuyết điểm cần khắc phục.

9. Giữ cho cuộc đối đầu luôn đi đúng hướng. Đừng để bị chuyển sang những vấn đề ngoài lề khác với những vấn đề mà bạn dự định giải quyết. Nếu người đối diện khăng khăng muốn giải quyết những vấn đề khác, bạn luôn có thể xác nhận rằng mối quan tâm của họ là chính đáng và đề nghị liệu bạn có thể dành thời gian để giải quyết vấn đề đó sau được không.

10. Kiểm soát lời lẽ, giọng nói và ngôn ngữ cơ thể của bạn. Thể hiện sự tôn trọng người đối diện ngay cả khi bất đồng ý kiến. Hãy nhớ đến câu nói khôn ngoan của Solomon, *"Một câu trả lời nhẹ nhàng có thể làm tan biến sự phẫn nộ, nhưng những từ ngữ thô lỗ có thể khơi dậy sự giận dữ"*. Nói cách khác, đưa ra một câu trả lời nhẹ nhàng có tác dụng xoa dịu và ngăn chặn cơn giận dữ trong khi những ngôn từ mang tính tiêu cực, gây chia rẽ, khích động sẽ châm ngòi cho những cơn giận bùng phát.

11. Cam đoan một lần nữa với người đó rằng bạn luôn coi trọng và giữ gìn mối quan hệ giữa hai người.

Yếu tố 7: Chỉ phê bình khi cần thiết và phê bình đúng cách!

Trong chương 6, tôi đã tập trung thảo luận về cách nhận và phản

hồi lại những lời phê bình để biến chúng từ thù thành bạn. Vậy còn việc đưa ra những lời phê bình thì sao. Liệu có khi nào bạn nên phê bình người khác không? Chắc chắn là có. Sự phê bình, nếu được đưa ra đúng cách, có thể mang lại những lợi ích cực kỳ to lớn. Sẽ có nhiều phi công tử nạn hơn nếu họ không nhận được ý kiến phê bình từ người hướng dẫn. Sẽ có nhiều bệnh nhân qua đời hơn nếu các bác sĩ thực tập không nhận được lời phê bình từ các giáo sư y khoa. Và tất cả chúng ta sẽ gần như không thể làm được việc gì tốt nếu không nhận được những lời phê bình từ người khác.

Đó là mặt tích cực của sự phê bình. Mặt tiêu cực là hầu như không có gì trên đời có sức tàn phá và làm tổn thương người khác hoặc các mối quan hệ hơn là những lời phê bình không đúng cách. Sự phê bình có thể mang lại lợi ích tốt đẹp hoặc gây ra hậu quả tồi tệ, tùy thuộc vào cách phê bình của bạn. Trong suốt 48 năm tuổi đời, tôi đã khám phá ra hàng trăm cách phê bình sai và chỉ có duy nhất một cách phê bình đúng. Một lần nữa, tôi phải biết ơn Gary đã dạy tôi điều này, cách đây 19 năm, khi chúng tôi viết chung với nhau quyển sách đầu tiên. Từ đó, tôi đã có hàng ngàn cơ hội thử nghiệm những điều đã học và tôi có thể nói với bạn rằng lần nào tôi cũng nhận được kết quả mong muốn.

Khi được đưa ra đúng cách, sự phê bình không chỉ giúp đối tượng nhận thức được vấn đề mà còn khơi dậy mong muốn giải quyết vấn đề lâu dài. Có hai yếu tố trong việc đưa ra lời phê bình đúng cách: tinh thần chứa đựng trong những lời phê bình và phương pháp đưa ra lời phê bình. Bạn đừng bao giờ phê bình người khác khi bạn đang giận dữ. Thậm chí nếu cần, bạn phải đi ra ngoài một mình vài phút để trấn tĩnh lại, hãy làm bất cứ điều gì có thể để đưa ra lời phê bình với lời lẽ ôn hòa. Khi sự phê bình đi kèm với cơn giận dữ, người đối diện sẽ lập tức thủ thế và sẵn sàng "ăn miếng trả miếng". Trong trường

hợp mâu thuẫn mang tính xây dựng, hãy đưa ra lời phê bình trên tinh thần của một người cũng có những khiếm khuyết và phạm lỗi.

PHƯƠNG PHÁP PHÊ BÌNH "SANDWICH"

Nói một cách đơn giản, phương pháp phê bình sandwich là đặt một "lát" phê bình ở giữa hai "lát" khen ngợi. Bạn bắt đầu bằng việc đưa ra lời khen cụ thể cho một điểm rất tích cực về cá nhân đó hoặc về hiệu suất làm việc của họ. Ví dụ, *"Ryan à, con thật dễ thương khi hái những bông hoa đẹp mang về tặng mẹ. Điều đó khiến mẹ con cảm thấy được yêu thương và đặc biệt. Bố thích tất cả những việc làm đáng yêu đó của con, nó chứng tỏ con yêu mẹ biết nhường nào".*

Tiếp đến là sự phê bình, hãy nói về một hành động hoặc lựa chọn không tốt của người đó, chứ không phải tính cách của họ: *"Dù bố mẹ rất thích những bông hoa rực rỡ này, nhưng nhà bác Smith bên cạnh đã phải khó nhọc lắm mới trồng được những bông hoa đẹp đến thế. Vì vậy hái hoa trong vườn nhà người khác là không đúng đâu. Thật ra, lấy bất cứ cái gì thuộc về người khác cũng đều không đúng cả. Con có hiểu điều bố nói không?".*

Cuối cùng, sau khi những lời phê bình đã được nói ra và hiểu rõ, đó là lúc bạn đặt "lát" cuối cùng vào miếng sandwich: *"Ryan à, con hãy nhớ rằng bố mẹ rất thích con làm những việc tốt khiến người khác vui lòng. Con là cậu bé 4 tuổi chu đáo nhất mà bố từng biết. Con có nghĩ ra những việc gì khác mà con có thể làm để mẹ con cảm thấy đặc biệt không?".*

Mặc dù ví dụ trên có vẻ như đơn giản hóa quá trình này, nhưng tôi muốn dùng nó để minh họa một cách rõ ràng những điều tôi muốn nói. Ngoài ra, trong thực tế, ví dụ trên thật sự xảy ra và là một

trong vài lời phê bình cá nhân mà tôi cảm thấy dễ chia sẻ với bạn nhất.

Lưu ý: Thực hiện phương pháp này một cách thận trọng

Thậm chí khi được thực hiện đúng cách, sự phê bình cũng nên được đưa ra một cách "dè sẻn", chỉ dùng đến khi không còn biện pháp nào khác để giải quyết vấn đề. Sự phê bình bao giờ cũng nên là phương sách cuối cùng chứ không phải là phương án đầu tiên. Ngay cả phương pháp "sandwich" cũng ít hiệu quả hơn khi được sử dụng quá thường xuyên.

NHỮNG MỐI QUAN HỆ TỐT ĐẸP CÓ THỂ LÀ THÀNH PHẦN THÚ VỊ NHẤT CỦA ĐỘNG CƠ "TINH THẦN LẠC QUAN"

Trong khi động cơ "tinh thần lạc quan" có thể vẫn chạy mà không cần tới các mối quan hệ tốt đẹp, bạn sẽ rất thiệt thòi khi bỏ qua thành phần này. Tôi đã gặp nhiều người kích hoạt động cơ này mà không tạo dựng các mối quan hệ bền vững, và bất cứ thành công nào mà họ đạt được cũng trở nên trống rỗng. Điều đáng nói là nếu họ tập trung vào thành phần quan trọng trong cỗ máy này, họ không những gia tăng được mức độ thành công của họ mà còn tận hưởng thành công đó gấp bội. Như tôi đã nói ở trên, tôi không thể cung cấp tất cả mọi thứ bạn cần về chủ đề gây dựng các mối quan hệ gói gọn trong vài trang giấy. Vì thế bạn hãy xem những gì mà tôi đề cập đến như những thông tin thú vị nhất và rõ ràng nhất về các mối quan hệ.

MỘT CHƯƠNG DÀI XỨNG ĐÁNG CÓ ĐƯỢC MỘT KẾT LUẬN NGẮN

Tinh thần lạc quan vô cùng quan trọng đối với tất cả những người mơ những ước mơ lớn và đạt được nó. Và mặc dù đây có thể là một đặc điểm bẩm sinh nhưng không phải với đa số mọi người. Vâng, bạn có thể đạt được tính cách này và bạn bắt buộc phải có nó nếu bạn muốn biến ước mơ của mình thành hiện thực.

Phát triển tinh thần lạc quan đặt bạn vào vị trí làm chủ. Tất cả những thành tựu trong lịch sử, ở bất cứ lĩnh vực nào và mức độ nào, đã chứng minh rằng tinh thần lạc quan là nguồn động lực thúc đẩy con người vươn tới những đỉnh cao. Đó chính là đặc điểm chung của tất cả những người thành công. Việc kích hoạt động cơ này hay không hoàn toàn tùy thuộc vào bạn. Nếu bạn kích hoạt, bạn sẽ tận hưởng cuộc hành trình suốt cả đời. Nếu không, bạn sẽ không bao giờ biết được bạn có thể đạt được những gì.

Bí quyết hiệu nghiệm 10:

Kích hoạt động cơ "Tinh thần lạc quan"

CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ THÁI ĐỘ CỦA BẠN

1. Viết ra những tình huống gần đây mà trong đó bạn đã phản ứng thay vì phản hồi. Miêu tả phản ứng của bạn và bất cứ hậu quả tiêu cực nào mà nó mang đến cho bạn hoặc cho người khác.

2. Nhìn vào những tình huống bạn vừa miêu tả, hãy viết ra cách mà bạn có thể phản hồi để đạt được kết quả tích cực hơn.

3. Trong hai tuần kế tiếp, hãy dành ra vài phút mỗi đêm viết lại bất cứ tình huống nào xảy ra trong ngày mà bạn đã phản ứng cùng những hậu quả không tốt từ phản ứng đó. Sau đó với mỗi tình huống

này, hãy viết ra cách phản hồi tốt hơn của bạn.

4. Trong hai tuần kế tiếp, hãy dành ra vài phút mỗi đêm viết lại bất cứ tình huống nào xảy ra trong ngày mà bạn đã phản hồi cùng những kết quả tích cực mà bạn nhận được vì đã phản hồi, thay vì phản ứng.

5. Hỏi ý kiến những người ở công ty và ở nhà xem nhìn chung bạn là người lạc quan hay bi quan. Nếu họ trả lời là lạc quan, hãy nhờ họ chấm bạn theo thang điểm từ 1 đến 10 (1 là hơi lạc quan, 5 là khá lạc quan và 10 là rất lạc quan). Yêu cầu họ kể ra những việc bạn làm phản ánh thái độ tiêu cực và tích cực của bạn. Cuối cùng, hỏi xin lời khuyên của những người này về việc làm thế nào để bạn trở nên lạc quan hơn. Nhớ ghi chú lại những điều này.

6. Có nỗi đau to lớn nào mà bạn từng phải chịu đựng nay vẫn tiếp tục ảnh hưởng đến thái độ của bạn không (bị ngược đãi, li dị, bị đuổi việc, bị bạn bè làm tổn thương bằng hành động hoặc lời nói, tật nguyền, v.v...)?

7. "Đi tìm kho báu" trong những nỗi đau ấy. Với từng nỗi đau, hãy viết ra những nhận thức hoặc phẩm chất mà bạn gặt hái được từ những nỗi đau này.

TẠO DỰNG NHỮNG MỐI QUAN HỆ TỐT ĐẸP HƠN

1. Bạn có thể bắt đầu biểu lộ sự tôn trọng đối với những người xung quanh như thế nào, cả trong công việc lẫn cuộc sống cá nhân?

2. Bạn có thể bắt đầu nói hoặc làm những việc cụ thể nào để khích lệ những người mà bạn thường xuyên giao tiếp?

3. Những người đó cảm thấy an toàn và bền vững đến mức nào trong mối quan hệ giữa họ với bạn và bạn có thể làm gì để giúp họ cảm thấy an toàn hơn? (Nếu bạn gặp khó khăn trong câu hỏi này, hãy trực tiếp hỏi những người đó xem bạn có thể nói và làm hoặc không làm những điều gì để giúp họ có cảm giác an toàn hơn trong các mối quan hệ.)

4. Bạn có thể làm gì để khuyến khích người khác tự do bày tỏ ý kiến, suy nghĩ và cảm xúc của họ?

5. Hãy nhìn lại một số mâu thuẫn gần đây của bạn và so sánh cách bạn giải quyết chúng với quy luật dành cho những mâu thuẫn mang tính xây dựng.

6. Hãy nghĩ về những lần bạn phê bình một ai đó. Viết lại cách làm cụ thể của bạn nếu bạn áp dụng phương pháp “sandwich”.

CHƯƠNG 14

ĐỘNG CƠ THỨ NĂM: "SỨC THUYẾT PHỤC MẠNH NHƯ ĐỘNG ĐẤT"
MỘT NGHỆ THUẬT MÀ AI CŨNG CÓ THỂ TINH THÔNG

Chìa khóa vạn năng mở cánh cửa ước mơ của bạn.

KINH NGHIỆM BẢN THÂN VỀ SỨC THUYẾT PHỤC MẠNH MẼ CỦA ĐỘNG ĐẤT

Tôi trở về phòng khách sạn vào lúc nửa đêm và chỉ muốn đi ngủ ngay lập tức. Tôi đã đạo diễn chương trình quảng cáo ở Malibu từ 6 giờ sáng và hôm sau sẽ phải làm việc tiếp vào lúc 7 giờ sáng. Phòng của tôi nằm ở tầng 19 trên cùng của khách sạn West L.A. Khi tắt đèn đi ngủ, tôi nhận ra lúc đó vừa quá nửa đêm. Tôi nghĩ, *"Mình được ngủ ngon khoảng 6 tiếng trước khi đồng hồ báo thức reng"* rồi chìm vào giấc ngủ. Có vẻ như tôi mới chỉ thiếp đi được vài phút thì bất thình lình tôi có cảm giác như ai đó đang cố đánh thức tôi dậy bằng cách làm rung chuyển chiếc giường tôi đang nằm. Khi giật mình mở mắt ra, tôi thấy căn phòng lắc lư dữ dội. Đồng hồ chỉ 2h22' sáng.

Tôi cố nhảy ra khỏi giường nhưng ngay lập tức bị ngã lăn ra giường. Tôi cố ngồi dậy hai lần nữa và lần nào cũng bị quật ngã xuống giường. Căn phòng giống như đang chơi trò "xích đu" vậy. Lúc ấy tôi thầm nghĩ, *"Động đất lớn rồi, mình sẽ bị chôn vùi trong đống đổ nát của 19 tầng lầu"*. Đó là lần duy nhất trong đời tôi thật sự tin rằng mình sẽ chết. Tòa nhà vẫn tiếp tục đong đưa trong vòng hai phút nữa.

Cuối cùng cơn chấn động ngừng lại, và trước sự kinh ngạc của tôi, tòa nhà vẫn chưa đổ sập. Tôi lập tức nhảy xuống giường, thay quần áo nhanh như không bao giờ nhanh hơn được và lao ra cửa. Khi tôi mở cửa, tất cả cửa phòng khác trên lầu 19 cùng đồng loạt mở ra. Cứ như thể trong một cảnh quay ở Hollywood, chúng tôi là những diễn viên vừa được đạo diễn chỉ đạo mở cửa vậy. Chúng tôi cùng chạy ra chen chúc vào thang máy để đi xuống. Ở tiền sảnh còn có khoảng hai trăm người khác đang đứng lố nhố. Người quản lý khách sạn nói với chúng tôi rằng tòa nhà được xây trên giá đỡ Teflon và có thể lắc lư an toàn trong 5 phút nữa. Tôi không biết là người quản lý đang nói thật hay ông ta chỉ nói thế để trấn an chúng tôi. Đó thật sự là hai phút kinh khủng nhất đời tôi.

Trong khi suy nghĩ để viết về chương này, tôi cố tìm ra một người được phần lớn nước Mỹ công nhận rằng có sức thuyết phục nhất. Rồi tôi nhận ra rằng, không ai có sức thuyết phục như một trận động đất. Nghĩ về trận động đất kinh hoàng mà tôi vừa kể, cùng khoảng nửa tá trận khác mà tôi đã trải qua sau đêm đó, tôi nhận ra rằng một trận động đất không chỉ có sức thuyết phục hơn bất cứ diễn giả nào mà tôi từng nghe, nó còn minh họa được tất cả những yếu tố quan trọng nhất của nghệ thuật thuyết phục.

NẾU BẠN CÓ CHỒNG HOẶC VỢ, ÔNG CHỦ HOẶC KHÁCH HÀNG, BẠN BÈ HOẶC CON CÁI, BẠN CẦN HỌC NGHỆ THUẬT THUYẾT PHỤC.

Mỗi khi nói chuyện trước đám đông về động cơ này trong số bảy động cơ tên lửa khổng lồ, tôi thường nhận được nhiều cái nhìn nghi hoặc. Ai nấy đều dường như muốn hỏi, *“Tại sao điều này lại quan trọng đối với tôi?”*. Phải, nếu bạn có chồng hoặc bạn trai, chẳng phải bạn thường có ý nghĩ, *“Anh ấy không hiểu mình,” “Tại sao anh ấy*

không nghe ra nhỉ?" hoặc *"Giá như anh ấy hiểu được cảm xúc của mình"*. Việc trở thành một người giao tiếp hiệu quả và thuyết phục có thể giải quyết được vấn đề "hiểu" và "cảm" này bất cứ lúc nào. Nếu bạn là một người chồng muốn được vợ mình hiểu và ủng hộ (mà không bị hiểu lầm là một người độc đoán và vô tâm), bạn cũng cần học nghệ thuật thuyết phục.

Nếu bạn là một người mẹ có đứa con gái trong độ tuổi mới lớn và bạn muốn con mình làm những việc "đúng đắn" mà không cần phải ra lệnh, ép buộc hay lôi kéo, nghệ thuật thuyết phục sẽ là đồng minh tuyệt vời nhất của bạn. Nếu bạn có đứa con trai 8 tuổi thích chơi game hơn là làm bài tập về nhà, vì lợi ích của con, bạn cần nắm được nghệ thuật thuyết phục. Nếu bạn muốn thành đạt nơi công sở, được tăng lương và thăng chức, bạn cần có khả năng thuyết phục người khác. Nếu bạn muốn sếp, đồng nghiệp hoặc nhân viên tôn trọng, nể phục và lắng nghe ý kiến, đề xuất hoặc chỉ đạo của bạn thì thuyết phục chính là chiếc chìa khóa bạn cần sở hữu. Khi bạn học được ý nghĩa thật sự của việc thuyết phục, bạn sẽ khám phá ra rằng đây là một nghệ thuật mà bạn có thể sử dụng để đạt được nhiều thành quả hơn bạn có thể tưởng tượng.

ĐÂU LÀ SỰ KHÁC BIỆT GIỮA THUYẾT PHỤC VÀ LÔI KÉO?

Đa số mọi người khi nghe đến từ "thuyết phục" thì cho rằng từ đó đồng nghĩa với việc lôi kéo. Thật ra giữa hai từ này có một sự khác biệt lớn. Trong thực tế, tôi căm ghét sự lôi kéo. Có thể từ điển Webster sẽ không đồng tình với tôi đâu, nhưng đây là cách tôi phân biệt hai khái niệm này: **lôi kéo là dùng bất cứ phương tiện cần thiết nào để thúc đẩy hoặc bắt buộc một người làm một việc**

gì đó để thỏa mãn mong muốn hoặc nhu cầu của bạn, bất chấp điều này có mang lại lợi ích cho người đó hay không. Như vậy, trọng tâm của việc lôi kéo là mong muốn hoặc lợi ích của người lôi kéo chứ không phải là lợi ích của người bị lôi kéo.

Thuyết phục là nghệ thuật dẫn dắt suy nghĩ của một người đi từ chỗ thiếu thông tin, thông tin sai lệch hoặc hiểu nhầm đến chỗ có đầy đủ thông tin và hiểu biết để đưa ra một lựa chọn hợp lý vì lợi ích của người được thuyết phục.

Về bản chất, thuyết phục là giúp người khác hiểu được những điều bạn đang nói, cảm nhận được những gì bạn đang cảm nhận, và cuối cùng có động lực để làm những việc mà bạn thật sự tin là đem lại lợi ích cao nhất cho người đó.

Giả sử tôi là một nhân viên môi giới bất động sản và tôi cố thuyết phục một cặp vợ chồng trẻ mua một căn nhà mà họ không đủ tiền mua, thế nghĩa là tôi đang lôi kéo họ. Mặt khác, nếu tôi tìm được một căn nhà có tất cả những điều kiện mà họ mong muốn với cái giá mà họ có thể dễ dàng trả được. Tôi cũng biết rằng đây là căn nhà tốt nhất trong vùng mà họ có tìm cả năm cũng không ra. Sau đó tôi cung cấp thông tin chính xác một cách đúng đắn, giúp họ hiểu được đây là căn nhà tốt nhất đối với họ và tại sao họ có lợi khi mua căn nhà này, thế nghĩa là tôi đang thực hiện nghệ thuật thuyết phục. Thuyết phục thật sự không phải là một từ xấu, nó là một nghệ thuật giúp bạn đạt được những điều tốt đẹp cùng người khác và cho người khác.

Nếu bạn thường thất bại trong việc thuyết phục người khác thì đấy không phải là vì bạn không có những ý kiến hay mà chỉ đơn giản là do bạn thiếu kỹ năng thuyết phục. Bạn có thể có những ý tưởng tuyệt vời hoặc sản phẩm tốt nhất thế giới, nhưng nếu bạn không biết

cách truyền đạt giá trị của nó đến cho người khác thì cũng vô ích.

Clara Barton, Thomas Edison, Orville Wright và Tiến sĩ Jonas Salk không phải là những người bán hàng, nhưng nếu họ không học được nghệ thuật thuyết phục thì những ước mơ của họ sẽ không bao giờ thành hiện thực – và thế giới mà chúng ta đang sống sẽ khác đi rất nhiều. Nếu Barton không thuyết phục được cấp trên vào năm 1862 cho phép bà ra tiền tuyến chăm sóc những người lính bị thương của cả hai bên chiến tuyến, sẽ không có Hội chữ thập đỏ ngày nay và hàng triệu người, đàn ông cũng như đàn bà sẽ phải chết trên chiến trường. Nếu Wright không khiến các quan chức chính phủ tin rằng những cỗ máy lớn biết bay không phải là chuyện cổ tích hoang đường, có lẽ bạn và tôi vẫn đang phải di chuyển bằng xe lửa, xe buýt hoặc tàu thuyền trong nhiều ngày hoặc nhiều tuần liền để đến được những nơi xa xôi. Nếu Salk không nắm được nghệ thuật thuyết phục tuyệt đỉnh thì nhân loại sẽ chứng kiến hàng triệu người già trẻ lớn bé phải gánh chịu và chết vì căn bệnh sốt bại liệt, căn bệnh "nan y" thời ấy mà ông đã tìm ra cách chữa trị.

NGHỆ THUẬT THUYẾT PHỤC: CHIẾC CHÌA KHÓA VẠN NĂNG!

Tạ ơn trời đất là những người kể trên đã học được nghệ thuật thuyết phục. Hầu hết những thứ mà bạn hiển nhiên có được ngày nay sẽ không tồn tại nếu những người tiên phong không biết cách thuyết phục ông chủ, đồng nghiệp, nhà băng, các nhà đầu tư và các cấp chính quyền tạo điều kiện cho họ thực hiện những ý tưởng sáng tạo. Cùng lúc đó, hãy hình dung tất cả những điều tốt đẹp mà các cá nhân, gia đình, ngay cả chính phủ và xã hội, sẽ bỏ lỡ vì những người khác không cảm thấy bị thuyết phục. Bao nhiêu cuộc hôn nhân sẽ được cứu

vãn nếu một người thuyết phục được vợ/chồng mình đi gặp các nhà tư vấn? Bao nhiêu học sinh và sinh viên đã bỏ học giữa chừng bởi vì không ai có thể thuyết phục họ rằng việc học mang lại lợi ích tốt nhất cho họ? Bao nhiêu doanh nghiệp gặp khó khăn đã phải thất bại vì ngân hàng hoặc các nhà đầu tư không được thuyết phục là nên đầu tư? Bao nhiêu căn bệnh vẫn "không thể chữa được" vì các nhà khoa học và bác sĩ không thể thuyết phục được cấp quản lý cho phép họ thử nghiệm cách điều trị mới hoặc loại thuốc mới? Phải, lợi ích của sự thuyết phục hiện diện khắp mọi nơi. Điều bạn không thấy là hàng triệu cơ hội đã bị lãng phí bởi vì hầu hết mọi người đều là những người không biết cách thuyết phục hiệu quả.

Như vậy thì việc học nghệ thuật thuyết phục có quan trọng không? Nó tuyệt đối quan trọng với bất cứ ai muốn đạt được ước mơ của mình và giúp người khác đạt được ước mơ của họ. Nghệ thuật thuyết phục là chìa khóa mở cánh cửa dẫn đến trái tim và tâm trí của người khác, giúp bạn tác động tích cực lâu dài đến cuộc đời họ.

BẠN ĐÃ TỪNG XÔNG VÀO NHÀ MỘT NGƯỜI LẠ VÀ BÁN CHO CHỦ NHÀ MỘT MÓN GÌ ĐÓ TRONG VÒNG CHƯA ĐẦY HAI PHÚT CHƯA?

Trước khi đi sâu vào những nguyên tắc và kỹ thuật thuyết phục, tôi muốn chia sẻ với bạn lý do tại sao nghệ thuật thuyết phục lại đóng vai trò quan trọng đến thế trong thành công của cá nhân tôi. Khi nhận được lời mời thành lập một công ty tiếp thị qua truyền hình cùng với đối tác của tôi, tôi đã mất 9 công việc trong sáu năm đầu sau khi tốt nghiệp đại học. Lúc ấy, tôi 28 tuổi đời và hoàn toàn khánh kiệt. Tôi đã cùng vợ và hai con chuyển đến một nơi xa nhà hơn 3000 cây số để làm lại từ đầu. Tôi thật sự tin rằng nếu tôi thất bại lần này nữa, thì số

tôi là số nghèo khổ suốt đời. Cộng sự của tôi chỉ có khả năng góp 5000 đô vào công ty, và tôi chỉ có một cơ hội duy nhất để hành động. Nếu lần ra quân này thất bại, điều đó có nghĩa là doanh nghiệp của chúng tôi sẽ bị xóa sổ cũng nhanh như khi nó được thành lập. Chúng tôi đã xác định được sản phẩm mà mình muốn tung ra thị trường và đã ký kết với người phát ngôn thương mại. Bây giờ đến giai đoạn thử thách.

Sản phẩm của chúng tôi sẽ không được bày bán trong bất cứ cửa hiệu nào ở Mỹ. Khách hàng chỉ có một cách duy nhất để mua sản phẩm là xem chương trình quảng cáo trên truyền hình dài hai phút của chúng tôi, ghi nhớ số điện thoại liên hệ trong 20 giây cuối cùng, gọi điện thoại và đặt hàng. Nghe có vẻ dễ dàng ư? Hãy hình dung mọi việc như thế này: bạn đang ngồi trong phòng khách xem một chương trình truyền hình mà bạn ưa thích. Chương trình bị ngắt quãng giữa chừng để nhường chỗ cho tiết mục quảng cáo. Bạn có bảo mọi người trong phòng giữ yên lặng để bạn tập trung nghe quảng cáo không? Tất nhiên là không. Bạn sẽ bấm nút điều khiển từ xa để tắt tiếng hay vặn nhỏ tiếng hay chuyển sang kênh khác hay đứng dậy làm một việc gì đó trong vòng hai phút, trước khi chương trình bạn đang xem phát sóng trở lại. Đó là cách mà đa số mọi người phản ứng với những đoạn quảng cáo truyền hình.

Vậy mà tương lai của tôi hoàn toàn phụ thuộc vào việc ”xông” vào phòng khách nhà bạn, nhanh chóng thuyết phục bạn ngồi yên nghe tôi nói. Tôi phải giới thiệu sản phẩm của mình, đưa ra những lợi ích của nó, nói cho bạn biết sản phẩm này tốt hơn và khác với những sản phẩm bày bán trong cửa hàng như thế nào, trả lời tất cả những phản bác của bạn về sản phẩm, khiến bạn tin rằng việc sở hữu sản phẩm này sẽ mang lại lợi ích tốt nhất cho bạn rồi động viên bạn ghi nhớ số điện thoại của chúng tôi, nhấc điện thoại lên, kiên nhẫn chờ trong lúc

máy bận và đặt mua sản phẩm. Tôi phải làm tất cả những việc đó chỉ trong vòng hai phút.

Xem ra rất khó khăn phải không? Đúng thế. Tuy vậy tôi đã tìm được cách làm và có hơn một triệu người đã đặt mua sản phẩm của chúng tôi, mang lại khoảng 20 triệu đô doanh thu. Từ đó, cứ ba tháng một lần, tôi phải tìm sản phẩm mới, tạo ra những chương trình quảng cáo hấp dẫn mới trong suốt 12 năm. Tổng cộng tôi đã viết và tạo ra 800 chương trình quảng cáo dài 2 phút dẫn đến 20 triệu cuộc gọi. Sau đó, khoảng 8 năm trước, chúng tôi bắt đầu sử dụng chương trình quảng cáo 30 phút để bán sản phẩm của mình. Sau khi bỏ ra 12 năm cố gắng thuyết phục thiên hạ trong vòng hai phút, 30 phút đối với chúng tôi dài như vô tận. Hiện tại, chúng tôi đã bán được hơn một tỉ đô giá trị sản phẩm bằng những kỹ thuật thuyết phục mà tôi đã học hỏi và thành thạo.

Tuy nhiên, điều khiến tôi phấn khởi là việc chứng kiến những kỹ thuật thuyết phục này phát huy tác dụng trong tất cả những lĩnh vực khác trong cuộc sống của tôi. Tôi có sáu đứa con: một cô con gái 25 tuổi, 5 cậu con trai tuổi 21, 16, 9, 4 và 2. Tôi phát hiện ra rằng các kỹ thuật này có hiệu quả trong việc giao tiếp với tất cả những đứa con của tôi, từ tuổi mẫu giáo đến tuổi dậy thì và tuổi trưởng thành. Chúng còn có tác dụng đối với vợ tôi và ngược lại, cô ấy cũng sử dụng những kỹ thuật này đối với tôi. Bởi vì những kỹ thuật này không phải là sự lôi kéo nên tôi không hề cảm thấy khó chịu khi người khác dùng chúng để thuyết phục tôi. Những kỹ thuật này cũng tỏ ra hữu hiệu với chủ nhà băng, bạn bè, nhân viên, cộng sự, các đại diện tại Hollywood, những nhân vật tầm cỡ, những nhà quản lý và thậm chí với cả các luật sư của tôi. Ngoài các chiến dịch truyền hình, tôi cũng mang những kỹ thuật thuyết phục này vào quảng cáo tạp chí, nhật báo và catalog. Tôi thậm chí thấy cả công hiệu của chúng đối với những

khách hàng khó tính.

Vậy thì nếu những kỹ thuật này có thể thuyết phục hơn 20 triệu khách hàng phản hồi lại chỉ sau 2 phút giao tiếp, nếu chúng có hiệu quả với những đứa trẻ hai tuổi, những cô cậu tuổi teen, những bà vợ, ngân hàng và luật sư... thì bạn hoàn toàn có thể sử dụng chúng để thành công.

BẠN KHÔNG THỂ XÂY MỘT NGÔI NHÀ KIÊN CỐ MÀ KHÔNG CÓ NỀN MÓNG VỮNG CHẮC

Nguyên tắc đầu tiên của việc thuyết phục: Sự tôn trọng

Trong vòng vài phút nữa bạn sẽ được học những kỹ thuật hiệu quả phi thường mà khi được sử dụng đúng cách, chúng sẽ giúp bạn có khả năng thuyết phục người khác hơn bao giờ hết. Tuy vậy, những kỹ thuật này cũng chỉ tỏ ra hữu hiệu một hoặc hai lần với bất kỳ ai nếu bạn không xây một nền móng vững chắc trước. Ngược lại, khi có nền móng vững chắc, chúng sẽ mang lại hiệu quả hết lần này đến lần khác. Nền tảng của sự thuyết phục chính là việc tôn trọng người mà bạn muốn thuyết phục.

Sự tôn trọng có thể được truyền tải bằng nhiều cách. Đầu tiên, bạn phải tôn trọng thời gian của người đó. Thay vì đòi hỏi cơ hội nói chuyện với họ ngay lập tức, hãy sắp xếp cuộc hẹn vào lúc thuận tiện cho họ hoặc ít nhất cũng tỏ ra tế nhị về thời điểm giao tiếp. Nếu ông xã bạn đang phải tập trung vào một việc gì đó quan trọng đối với anh ấy, thì việc bạn yêu cầu anh ấy phải nói chuyện với bạn ngay lập tức có ý nói là bản thân anh ấy và hoạt động của anh ấy không quan trọng bằng bạn và mong muốn của bạn. Nhiều người có khuynh hướng tôn

trọng thời gian và sự quan tâm của những người có thẩm quyền hơn là những người không có quyền lực. Họ cũng có khuynh hướng ít coi trọng những thành viên trong gia đình nhất, bởi vì họ nghĩ mình có quyền "chen ngang" vào bất cứ việc gì mà người kia đang làm và cho rằng người đó sẽ gác mọi việc sang một bên để tập trung vào những gì họ muốn nói. Thái độ thiếu tôn trọng và bất lịch sự này đặt nền tảng cho việc tranh luận và cơn giận dữ, chứ không phải cho việc giao tiếp hiệu quả và thuyết phục. Nếu bạn được yêu cầu quay lại vào một dịp khác, hãy chứng tỏ bạn tôn trọng họ, ý kiến, hoạt động và nhu cầu của họ bằng cách sẵn sàng sắp xếp vào thời điểm thích hợp với họ, trừ khi thật sự khẩn cấp. Việc làm này sẽ gửi một thông điệp rõ ràng rằng bạn xem thời gian của họ cũng quan trọng như của bạn vậy.

Ngoài việc tôn trọng thời gian và hoạt động của người khác thì việc sử dụng lời lẽ và những yếu tố phi ngôn ngữ như giọng nói, nét mặt và ngôn ngữ cơ thể của bạn cũng nói lên việc bạn có tôn trọng đối tượng được thuyết phục hay không.

Tôi chỉ cần dành ra 10 phút quan sát việc giao tiếp phi ngôn ngữ của một cặp vợ chồng là có thể nói cho bạn biết mối quan hệ của họ tốt đến mức nào. Thông thường, các cặp vợ chồng tỏ thái độ thiếu tôn trọng người bạn đời của mình. Việc đảo mắt, lắc đầu, nhìn lảng đi chỗ khác, thờ ơ, nhìn đồng hồ hoặc cắt lời... là một trong muôn nghìn cách bạn nói với người đối diện rằng, *"Cả anh lẫn những gì anh đang nói không hề quan trọng đối với tôi"*. Khi người khác tin rằng bản thân họ, ý kiến, cảm xúc và nhu cầu của họ không quan trọng đối với bạn thì bạn chẳng có cơ sở nào để thuyết phục họ. Bạn cũng sẽ phát ra thông điệp thiếu tôn trọng người khác bằng cách nói mỉa mai, trịch thượng hoặc sai bảo, thay vì yêu cầu, họ làm một việc gì đó. Thiếu đi nền tảng của sự tôn trọng, bạn có thể thành công trong việc lôi kéo chồng/vợ, con cái hay nhân viên của mình làm những việc bạn muốn,

nhưng họ sẽ chỉ làm cho có mà thôi.

Ngược lại, bạn có thể biểu hiện sự tôn trọng người mà bạn đang giao tiếp bằng cách nhìn vào mắt họ, tập trung lắng nghe họ nói, đặt ra câu hỏi và lặp lại những gì mà bạn nghe được, v.v... Nếu bạn thật sự tôn trọng người mà bạn mong muốn giao tiếp hiệu quả, họ sẽ bắt đầu tin tưởng bạn và những ý kiến của bạn, như vậy có nghĩa là bạn đã đặt nền móng vững chắc cho một mối quan hệ tốt đẹp lâu dài.

Nguyên tắc thứ hai của việc thuyết phục: Hiểu được thế giới quan của người khác

Có biết bao nhiêu người phụ nữ đã từng băn khoăn tự hỏi, *"Tại sao anh ấy lại không thể hiểu ra điều đó?"*. Họ không hiểu tại sao những người đàn ông trong đời mình lại không hiểu được những gì họ nói hoặc cảm nhận; hoặc tại sao những người đàn ông này đơn giản là không thể thực hiện những gì được yêu cầu. Một lý do khiến cánh đàn ông không thật sự hiểu những gì phụ nữ nói và cảm nhận là vì cả hai phía đều giao tiếp kém hiệu quả. Tôi sẽ thảo luận về vấn đề này sau. Nhưng lý do chính khiến đàn ông "không hiểu" phụ nữ cũng chính là lý do khiến phụ nữ không hiểu tại sao đàn ông không thể hiểu mình. Nói một cách cụ thể, cả hai phía đều không có khả năng bẩm sinh hiểu được thế giới quan của người kia. Và vấn đề này không chỉ dừng lại ở giới tính, mà còn ở bốn loại tính cách chính.

Ví dụ, người có tính cách Sư tử bước vào cuộc họp với một mục tiêu: làm sao cho cuộc họp đạt hiệu quả cao nhất trong khoảng thời gian ngắn nhất. Rái cá bước vào cuộc họp để trò chuyện với những người sôi nổi và thú vị. Người mang tính cách của loài chó Golden Retriever hy vọng cuộc họp diễn ra suôn sẻ không có bất đồng hoặc tổn thương, còn Hải ly thì cầm sẵn giấy bút để ghi chép thông tin

chính xác.

Điều gì sẽ xảy ra? Sư tử nhanh nhẹn nắm lấy quyền kiểm soát và bắt đầu chuyển từ vấn đề này sang vấn đề kia nhanh như xiếc. Rái cá bất bình vì không thể đưa ra tất cả ý kiến của mình. Chó Golden Retriever thông cảm với Rái cá và cho rằng Sư tử quá độc đoán. Còn Hải ly muốn mọi người trật tự và nói chậm lại vì cậu ta không thể ghi chép kịp. Sư tử cảm thấy tức giận, nó không hiểu tại sao Rái cá cứ phải đóng góp ý kiến vào mỗi luận điểm đưa ra. Vậy thì ai đúng, ai sai? *"Đồng thanh tương ứng, đồng khí tương cầu"*, người bạn cho là đúng chắc hẳn là người có cùng tính cách với bạn, bởi vì bạn hiểu và đồng ý với quan điểm của họ và bởi vì bạn không hiểu thế giới quan của những người khác với bạn.

Nhưng vấn đề thế giới quan không chỉ là về giới tính và tính cách. Cũng giống như việc ai cũng có dấu vân tay riêng, mỗi người đều có những nét tính cách độc nhất. Kể cả khi bạn rơi vào một hay hai loại tính cách lớn, thì trong loại tính cách đó, không ai có cách suy nghĩ, cảm nhận và nói năng giống y như bạn được. Vậy thì việc hiểu thế giới quan của đối tượng giao tiếp là cực kỳ quan trọng trong việc giao tiếp hiệu quả và thuyết phục.

"Khoan đã", bạn nói, *"sao tôi có thể hiểu được thế giới quan của người khác khi tôi không phải là họ?"*. Có hai việc mà bạn có thể làm để hiểu được 80% và việc thứ ba để hiểu được 15% tiếp theo. Bạn sẽ không bao giờ hiểu được thế giới quan của người khác 100% nhưng 80% cũng giúp bạn rất nhiều rồi. Đầu tiên, bạn cần biết về những điểm khác biệt cơ bản về tâm lý và cảm xúc giữa đàn ông và đàn bà. Tại sao một người đàn ông phải lái xe liên tục hơn 600 cây số không dừng lại, kể cả khi vợ con anh ta đang chịu đói? Tại sao các bà các cô đi mua sắm, lọt giữa một rừng quần áo đẹp vẫn không thể chọn cho

mình được một cái? Quyển sách hay nhất mà tôi được đọc về chủ đề này là quyển “Để tình yêu kéo dài mãi mãi” (Making Love Last Forever) của Gary Smalley.

Việc thứ hai mà bạn cần làm là tìm hiểu về bốn loại tính cách cơ bản. (Gary có một quyển sách rất hay khác tựa đề “Hai mặt của tình yêu” (The Two Sides of Love) cũng nói về chủ đề này.) Hiểu được sự khác biệt giữa đàn ông và đàn bà và cách xác định bốn loại tính cách sẽ giúp bạn biết được 80% thế giới quan của người khác. Bạn chỉ có thể hiểu được 15% kế tiếp bằng một cách duy nhất: đặt câu hỏi. Hãy để cho người khác dẫn dắt bạn đến với thế giới quan của họ về chủ đề mà bạn đang thảo luận với họ. Hãy hỏi xem họ nghĩ gì về vấn đề đó và tại sao họ lại nghĩ như vậy.

Điều quan trọng nhất là bạn không được cắt ngang câu trả lời của họ, không được tấn công, chỉ trích hoặc xem thường ý kiến cũng như cảm xúc của họ bằng ngôn ngữ hay phi ngôn ngữ. Nếu bạn làm thế, họ sẽ rút lui khỏi cuộc nói chuyện cả về mặt tinh thần lẫn cảm xúc và dựng lên một bức tường phòng thủ mà bạn không thể nào vượt qua. Nên nhớ, khi bạn cố gắng tìm hiểu thế giới quan của người khác, mục đích của bạn không phải là thay đổi suy nghĩ của họ hay tranh luận với họ. Thậm chí cũng không phải là làm sáng tỏ vấn đề với họ nữa. Điều này có thể được thực hiện sau, nhưng trước tiên bạn phải hiểu được thế giới quan và quan điểm của họ càng nhiều càng tốt.

Một lần tôi ngồi sau một cặp vợ chồng mới cưới trên chuyến bay đi Florida. Khi máy bay lăn bánh ra đường băng, cô vợ trẻ bắt đầu khóc thút thít. Tôi nghe người chồng mới cưới nói, *“Thôi nào, em yêu, sao em lại sợ đi máy bay đến vậy?”*. Cô vợ nghẹn ngào trả lời, *“Em chỉ sợ... nếu máy bay rớt, em biết chúng ta...”*. Cô thậm chí còn chưa nói hết câu thì người chồng đã hùng hổ cắt ngang, *“Thôi đi... chỉ*

được cái nói vớ vẩn. Không có chuyện máy bay rớt đâu. Ở đây chúng ta còn an toàn hơn là khi đi trên đường cao tốc cách đây một tiếng nữa. Em không việc gì phải lo sợ hết".

Tôi thấy cô vợ lập tức né người sang một bên. Cô vẫn tiếp tục khóc, và khi máy bay bắt đầu tăng tốc, cô khóc nức nở không thể nào kiềm chế được. Người chồng không những không thuyết phục được vợ mà còn tỏ thái độ không tôn trọng vợ khi thô bạo cắt ngang lời cô. Bằng việc coi thường và chỉ trích cảm xúc của vợ, anh đã khiến cô từ bỏ ý định giúp anh hiểu về thế giới quan của mình. Lần sau khi anh đề nghị cô chia sẻ những suy nghĩ của cô về một vấn đề gì đó, tôi tin rằng cô sẽ ngần ngại vì sợ kiểu phản ứng như trước của chồng. Họ đang đi hưởng tuần trăng mật mà anh chồng đã thiết lập một kiểu giao tiếp có thể ảnh hưởng xấu đến mối quan hệ vợ chồng sau này.

Ngược lại, nếu người chồng để cho người vợ bày tỏ nỗi sợ hãi của mình về việc đi máy bay mà không cắt ngang, chỉ trích hoặc giễu cợt, cô sẽ cảm thấy mình được chồng hiểu và tôn trọng, và như vậy thay vì né sang một bên, cô có thể sẽ nép vào gần chồng hơn. Quan trọng hơn, lần sau khi anh muốn hiểu thế giới quan của vợ trong những vấn đề khác, cô sẽ cảm thấy an toàn và thoải mái chia sẻ những suy nghĩ và cảm xúc thật của mình.

Một trong những vấn đề lớn nhất của các gia đình là việc giao tiếp thiếu hiệu quả giữa cha mẹ và con cái thuộc bất cứ lứa tuổi nào. Trẻ con học được từ rất sớm rằng, nếu chúng nói điều gì ngu ngốc hoặc khiến cha mẹ không vừa lòng là chúng sẽ bị xem thường, chỉ trích, thậm chí chế giễu. Chúng phát hiện ra rằng sẽ an toàn hơn nhiều nếu chỉ nói những điều cha mẹ muốn nghe, cho dù điều đó có đúng hay không. Hoặc chúng chỉ đơn giản không nói gì hết. Bạn sẽ không thể dạy con cái trở nên khôn ngoan, nếu bạn không tôn trọng ý kiến, cảm

xúc của chúng và không hiểu thế giới quan của chúng. Kể cả khi ý kiến và cảm nhận của con cái hoàn toàn sai, bạn cần phải hiểu chúng trước khi thay đổi chúng bằng cách thuyết phục hiệu quả. Vì thế hãy học cách lắng nghe và đừng đảo mắt hoặc lắc đầu khi có ai đó nói với bạn về suy nghĩ và cảm xúc của họ.

"TẤT CẢ MỌI TỪ NGỮ ĐỀU ĐÚNG KHÔNG CÓ NGHĨA LÀ CẢ THÔNG ĐIỆP ĐỀU ĐÚNG"!

Nguyên tắc thứ ba của việc thuyết phục: Bạn phải là người giỏi giao tiếp trước khi là người giỏi thuyết phục!

Một lần Gary Smalley dùng bữa tối với một vị mục sư về hưu cùng với vợ ông ta, cả hai đều trong độ tuổi 80. Vị mục sư kể với Gary rằng, một hôm khi ông mới làm mục sư, vợ chồng ông ra khỏi nhà thờ vào sáng Chủ nhật và phát hiện chiếc xe hơi hiệu Ford Model T của ông không thể nổ máy. Ông bèn nhờ vợ hỏi mượn chiếc xe của bố vợ để đẩy chiếc xe này. Biết vợ mình chưa bao giờ "đẩy xe", ông chỉ cho bà cách làm *"Điều quan trọng là em phải tăng tốc độ lên khoảng 50 cây số một giờ, nếu không bình ắc quy trên xe anh sẽ không đủ mạnh để khởi động máy"*, ông nói. *"50 cây số một giờ ư?"*, vợ ông hỏi lại. *"50"*, ông trả lời giọng chắc nịch.

Khi bà vợ đi tới chiếc xe hơi của bố thì vị mục sư đánh rơi vài đồng xu dưới ghế ngồi, ông cúi xuống tìm đồng xu. Vài giây sau, ông nhìn vào kính chiếu hậu và kinh hoàng khi thấy vợ mình lái xe của bố vợ từ phía bên kia bãi đậu xe, nhắm thẳng vào xe của ông và nhấn bàn đạp. Chiếc xe của bà chạy với tốc độ 50 cây số/giờ đâm vào xe ông, hất ông ngã văng lên bãi cỏ trước nhà thờ. Bà vợ nhảy ra khỏi xe chạy về phía chồng. "Em làm cái quái gì vậy?" ông la lên. *"Em cũng nghĩ có gì không ổn rồi", bà đáp. Trong lúc hoảng sợ, bà tiếp tục, "Em cảm*

thấy kỳ lạ, nhưng anh bảo em chạy với tốc độ 50 cây số/giờ, thậm chí khi em hỏi lại, anh vẫn khẳng định 50 cây số/ giờ… và đó chính là những gì em làm”.

Câu chuyện này rất khôi hài nhưng nó cũng chỉ ra một điểm rất quan trọng: việc giao tiếp hiệu quả không chỉ dừng lại ở việc nói hoặc viết những từ ngữ đúng. Hãy nhớ lại những lần một ai đó làm một việc gì đó khiến bạn ngạc nhiên và khi bạn hỏi lại tại sao họ làm thế thì họ trả lời, *“Nhưng anh/chị nói là…”*. Hoặc nhiều lần bạn nói với người không làm theo cách mà bạn chỉ dẫn rằng, *“Nhưng tôi đã nói anh làm thế này kia mà!”*. Trong cả hai trường hợp và vô số những lần khác, bạn đã nói rất rõ, nhưng đối tượng tiếp nhận không hiểu đúng ý nghĩa trong câu nói của bạn. Có phải thế nghĩa là họ không lắng nghe hoặc họ lười biếng hoặc thiếu tôn trọng bạn không? Không phải, họ chỉ không hiểu mà thôi. Không có chuyện cố tình làm sai hay thiếu tôn trọng gì cả. Vậy mà những lần hiểu lầm như vậy thường khiến người ta thất vọng, thậm chí dẫn đến tranh cãi hoặc mâu thuẫn nặng nề. Trong những cuộc họp, tôi thường chứng kiến cảnh các ông hét vào mặt nhau những câu như thế này, *“Anh bảo tôi làm như thế”*, *“Anh điên à… tại sao tôi lại nói như vậy chứ… tôi không bao giờ nói như thế”* và vân vân.

Những hiểu lầm trong giao tiếp bằng văn bản còn nhiều gấp 10 lần những hiểu lầm trong giao tiếp bằng lời nói. Trong giao tiếp bằng lời nói, một số hiểu lầm có thể tránh được nhờ giao tiếp phi ngôn ngữ như nét mặt, cử chỉ, giọng nói – khiến đối tượng giao tiếp hiểu rõ hơn những điều bạn nói. Trong giao tiếp bằng văn bản, thông điệp của bạn không nhận được những sự hỗ trợ ấy.

TRỌNG TÂM CỦA VIỆC GIAO TIẾP THUYẾT PHỤC

VÀ HIỆU QUẢ

Hầu hết mọi người thỉnh thoảng giao tiếp rất tệ, những lần còn lại thì giao tiếp kém hiệu quả. Đó là vì việc giao tiếp hiệu quả bao gồm hai yếu tố: hiểu và cảm. Bạn giao tiếp hiệu quả với một người chỉ khi họ: (1) hiểu được những điều bạn nói; và (2) cảm nhận được những gì bạn cảm nhận. Yếu tố thứ hai là nơi mà hầu hết các cuộc giao tiếp thất bại hoặc không đạt được mục đích. Mới hôm nay trong cuộc họp với các đối tác của mình, tôi kể cho họ nghe một câu chuyện xảy ra 7 năm về trước đã làm tôi "tổn thương". Khi một người khác bước vào phòng và ngồi xuống, anh bạn tôi là John nãy giờ ngồi nghe từ đầu đến cuối quay sang nói với người đó, *"Steven vừa kể cho chúng tôi nghe một chuyện xảy ra cách đây mấy năm trước làm anh ấy tức giận"*.

Tôi ngạc nhiên khi thấy John dùng từ "tức giận". Tôi đã nói rõ rằng tôi cảm thấy bị "tổn thương", chẳng có một câu một chữ nào nói đến chuyện giận dữ cả. Tôi nhanh chóng đính chính lại sự hiểu lầm này và trấn an John cũng như những đối tác khác là tôi không hề giận dữ chút nào. Mặc dù tôi đã dùng đúng từ (tổn thương) nhưng John lại hiểu sai cảm nhận của tôi. Đó là lỗi của John ư? Hoàn toàn không phải. Anh ta chỉ hiểu sai ý tôi và diễn giải lại theo cách hiểu của mình.

Khi bạn bị hiểu lầm, hoặc không ai hiểu bạn, thì đó là lỗi của bạn chứ không phải lỗi của bất cứ ai khác. Bạn là người chịu trách nhiệm về tính hiệu quả trong việc truyền đạt những gì bạn muốn nói và cảm nhận. Người khác không thể tự đọc tâm trí của bạn được. Bạn phải dẫn dắt họ từng bước. Vấn đề là không ai dạy bạn làm điều đó. Việc giao tiếp hiệu quả và thuyết phục là một kỹ năng dễ học nhưng lại không được dạy ở trường phổ thông hay đại học.

CỐT LÕI CỦA VIỆC THUYẾT PHỤC: SỰ GIAO TIẾP, HIỂU BIẾT, CẢM THÔNG VÀ THÚC ĐẨY HÀNH ĐỘNG

Mỗi khi bạn giao tiếp, dù bằng lời nói hay văn bản, tức là bạn đang cố gắng tiếp cận ba khía cạnh của một con người. Đó là tâm trí hay sự hiểu biết của người đó, trái tim hay cảm xúc và ý muốn của họ. Hầu hết các cuộc giao tiếp đạt đến mức độ đầu tiên nhưng thường không đi tới hai mức độ còn lại. Khi điều này xảy ra, việc giao tiếp chỉ đạt hiệu quả ở bề mặt mà thôi.

Giao tiếp một mặt

Giao tiếp một mặt tập trung vào bất cứ khía cạnh nào trong ba khía cạnh trên. Khi bạn đề nghị hoặc sai bảo ai đó làm một việc mà anh ta không hiểu *tại sao* mình phải làm việc đó, bạn đang giao tiếp với ý muốn của anh ta. Nếu người này yêu cầu một lời giải thích, đó là dấu hiệu cho thấy anh ta muốn đi tới mức độ kế tiếp, "sự hiểu biết". Nếu bạn trả lời, *"Tôi bảo sao thì cứ thế mà làm không cần thắc mắc"*, tức là bạn lựa chọn bỏ qua hai khía cạnh kia và chỉ tập trung vào ý muốn. Đây là cách giao tiếp kém hiệu quả nhất. Nó có thể khiến người khác làm việc bạn muốn vào lúc đó, nhưng về lâu dài, nó không có tác dụng động viên họ và thậm chí có thể gây ra hậu quả tiêu cực. Khi sự hiểu biết và cảm thông trong giao tiếp bị xem nhẹ, nó có thể dẫn đến sự tổn thương và giận dữ vì người đó cảm thấy họ không được tôn trọng đủ để có được thời gian, sự quan tâm và lời giải thích mà họ xứng đáng nhận được.

Việc giao tiếp nhắm đến tâm trí và sự hiểu biết của người khác chắc chắn mang lại hiệu quả cao hơn so với việc đơn thuần tập trung vào ý muốn của họ. Trong trường hợp trên, bạn sẽ cố gắng khiến anh

ta hiểu rõ ý định của mình. Nếu anh ta hiểu những điều bạn nói, anh ta sẽ cảm thấy mình được tôn trọng. Tuy vậy, nếu bạn dừng lại ở khía cạnh này, anh ta vẫn có thể không có đủ động lực để thực hiện công việc theo đúng khả năng của mình.

Ví dụ, hầu hết các bạn trẻ đều hiểu rằng hút thuốc lá có hại cho sức khỏe – điều mà họ nghe đến phát chán. Họ cũng hiểu rằng phóng xe nhanh có thể gây hại cho mình và cho người khác. Tuy hiểu rõ những mối nguy hiểm này, họ vẫn tiếp tục hút thuốc và lái xe vượt quá tốc độ cho phép. Vì thế, việc giao tiếp ở mức độ "hiểu biết" có thể hiệu quả hơn mức độ "ý muốn" nhưng vẫn không có hiệu lực về lâu về dài.

Khía cạnh thứ ba mà bạn có thể giao tiếp với một người là trái tim hay cảm xúc của người đó. Khi bạn chỉ tập trung vào khía cạnh này, bạn có thể thật sự tác động đến đối tượng về mặt cảm xúc. Tuy nhiên, nếu thiếu khía cạnh "hiểu biết" và "ý muốn", tác động của việc giao tiếp cũng không kéo dài được lâu. Trong thực tế, kết quả mà bạn nhận được có thể không ổn định giống như tâm trạng thất thường vậy. Giọt nước mắt của người phụ nữ có thể tác động đến cảm xúc của người đàn ông, khiến anh ta lặng đi và ngay lập tức làm trái tim anh ta mềm nhũn. Nhưng nếu việc giao tiếp không tác động đến sự hiểu biết và ý muốn của anh ta, thì cái việc anh ta đã làm khiến cho người phụ nữ khóc có nhiều khả năng sẽ tái diễn trong tương lai.

Để việc giao tiếp đạt hiệu quả, nó phải tác động đến cả sự hiểu biết và cảm xúc của đối tượng. Để việc giao tiếp có sức thuyết phục, nó còn phải tác động thêm một khía cạnh nữa là "ý muốn". Chúng ta hãy cùng xem xét định nghĩa của việc giao tiếp hiệu quả và giao tiếp thuyết phục như sau.

GIAO TIẾP HIỆU QUẢ: là việc giao tiếp giúp đối tượng hiểu điều tôi nói và cảm nhận được những gì tôi cảm nhận.

GIAO TIẾP THUYẾT PHỤC: là việc giao tiếp giúp đối tượng hiểu điều tôi nói, cảm nhận được những gì tôi cảm nhận và thúc đẩy họ thực hiện một hành động mà tôi tin là vì lợi ích của họ.

Lưu ý, để đạt hiệu quả, việc giao tiếp phải chạm tới trái tim và tâm trí của đối tượng; để mang tính thuyết phục, nó phải chạm tới trái tim, tâm trí và ý muốn của đối tượng. Cùng với định nghĩa này, chúng ta hãy quay trở lại với trận động đất.

Ngay khi giật mình tỉnh giấc, tôi lập tức hiểu được những gì mà trận động đất đang giao tiếp với tôi: tôi hiểu rằng trận động đất làm rung chuyển tòa nhà dữ dội đến mức tôi có thể mất mạng nếu không đến được nơi an toàn. Trận động đất cũng tác động đến cảm xúc của tôi: tôi thật sự cảm nhận được nỗi sợ bị thương hoặc chết và tha thiết muốn gặp lại gia đình. Và trận động đất tác động đến cả ý muốn của tôi: thúc đẩy tôi phải hành động tức thì để cứu lấy mạng sống của mình. Tôi cố gắng nhảy ra khỏi giường đến ba lần, và khi cơn rung chấn chấm dứt, tôi mặc quần áo nhanh như máy. Việc giao tiếp của trận động đất đạt hiệu quả 100% và có tính thuyết phục 100%. Tôi không thể cự tuyệt, tranh cãi, lý sự, chần chừ hay chậm trễ một giây! Tôi hiểu... tôi cảm nhận... tôi hành động! Đó chính là cách thuyết phục thuần túy nhất và mạnh mẽ nhất trên đời. Tôi gọi đó là “sức thuyết phục mạnh như động đất”.

BA CÁCH GIAO TIẾP HIỆU QUẢ NHẤT VÀ NHỮNG KỸ THUẬT THUYẾT PHỤC MÀ TÔI ĐÃ DÙNG

Những kỹ thuật giúp bạn có sức thuyết phục mạnh như động đất

Làm thế nào để bạn thu hút được sự chú ý trọn vẹn của đối tượng và duy trì nó cho đến khi bạn nói hết những điều muốn nói? Làm thế nào để bạn có sức lôi cuốn đến nỗi người nghe không chỉ nuốt lấy từng lời của bạn mà còn nóng lòng muốn nghe những điều bạn sắp nói? Hoặc làm sao để bạn trở thành một người giao tiếp giỏi đến mức người nghe không chỉ hiểu những điều bạn nói mà còn cảm nhận được những gì đang diễn ra trong lòng bạn? Phải, bạn có thể đạt được tất cả những điều này nếu biết sử dụng những kỹ thuật đúng đắn.

Vấn đề đầu tiên đặt ra khi bạn giao tiếp với người khác, dù bằng văn bản hay nói chuyện trực tiếp, là thu hút được sự chú ý của họ. Khi cuộc giao tiếp bắt đầu, kể cả khi bạn nghĩ mình đã có được sự chú ý của đối tượng, nhưng sự thật có thể không phải vậy. Thường thì ý nghĩ của họ đang tản mát trôi dạt về những việc khác – một điều ai đó đã nói, hoặc một việc gì xảy ra vài phút trước, vài giờ trước hoặc sẽ xảy ra. Họ có thể nghĩ đến bữa trưa, bữa tối hoặc dự định cuối tuần của mình. Có thể họ vẫn tập trung nhìn vào bạn, nhưng tâm trí họ lại không dừng lại ở những điều bạn nói. Vì thế, để giao tiếp hiệu quả và thuyết phục, việc đầu tiên mà bạn cần làm là nắm giữ được sự chú ý trọn vẹn của họ – chộp lấy và tách sự chú ý ra khỏi cái mà nó đang tập trung vào, bắt nó phải nhìn thẳng vào điều bạn sắp nói.

Có phải trận động đất đã thành công trong việc tóm lấy toàn bộ sự chú ý của tôi? 100%! Nó không chỉ chiếm được sự chú ý của tôi mà còn của tất cả những người có mặt tại khách sạn và trong toàn thành phố Los Angeles. Vậy làm thế nào để bạn thu hút được sự chú ý trọn vẹn của một người? Cách tốt nhất mà tôi tìm ra là dùng một cái "lưỡi câu" – một kỹ thuật mà tôi học được từ thầy tôi là Bob Marsh.

Không có gì thu hút sự chú ý trọn vẹn của người khác bằng một cái "lưỡi câu" sắc bén

Bạn hãy dành ra ít phút tưởng tượng mình là một chú cá nhỏ đang nhởn nhơ bơi lội cùng bạn bè theo dòng nước đến những tảng đá mà bạn ưa thích. Rồi bạn nhìn thấy một chú ruồi hấp dẫn đang nổi trên mặt nước bên phải bạn. Trông mới ngon lành làm sao và bạn nhanh chóng quay sang đớp ruồi. Thật kinh hoàng, có một cái lưỡi câu trong con ruồi và cái lưỡi câu đó ngay lập tức dính chặt vào miệng bạn. Bây giờ toàn bộ tâm trí bạn tập trung vào cái gì? Bạn nhìn ngắm lũ bạn đang bơi theo dòng ư? Hay bạn nghĩ đến niềm vui mà chúng có được khi đến nơi cần đến? Hay bạn tập trung 100% vào cái lưỡi câu trong miệng và làm thế nào để thoát khỏi nó? Câu trả lời rõ như ban ngày. Bạn sẽ tập trung hoàn toàn vào cái lưỡi câu, bạn sẽ nhìn và bơi thẳng về phía người câu cá. Bây giờ họ đã có được sự chú ý trọn vẹn của bạn.

Để đạt đến mức độ giao tiếp hiệu quả và thuyết phục, cần có ba loại "lưỡi câu". Công hiệu nhất, và không phải bao giờ cũng có sẵn, là **một người quan trọng ở giữa.** Hãy dùng đến tên tuổi và độ tín nhiệm của một người mà đối tượng giao tiếp cũng biết đến và tôn trọng. Ví dụ, mới đây tôi bay cùng cựu thượng nghị sĩ bang Utah là Jake Garn từ Salt Lake đến thành phố New York. Jake không những là một chính khách nổi bật mà ông còn có đặc quyền bay trên một trong những điệp vụ Space Shuttle. Ông cũng là thành viên hội đồng quản trị của một công ty mà người đứng đầu là bạn của cả hai chúng tôi. Vài ngày sau, tôi gọi điện thoại cho người bạn này để sắp xếp một cuộc gặp mặt. Nghe giọng là biết ngay người này đang bận, thế là tôi tung ngay ra một cái "lưỡi câu": *"Tôi vừa bay đến New York với Jake Garn, ông ấy nói toàn những điều tốt đẹp về ông đấy"*. Và thế là, bất kể trước đó anh bạn tôi đang nghĩ gì, vào giây phút tôi nói ra câu ấy,

tôi thu hút trọn vẹn được sự chú ý của anh ta.

Khi giao tiếp với một ai đó mà bạn có thể mở đầu bằng một người quen chung, họ sẽ tập trung hoàn toàn vào những điều bạn nói tiếp theo. Như tôi đã đề cập trong chương trước, sau khi phát hành quyển "Sổ tay triệu phú" vào năm 1996, tôi nhận được hàng trăm lá thư đề nghị tôi làm cố vấn cho họ. Người mà cuối cùng tôi nhận lời đứng ra đỡ đầu là người bắt đầu lá thư của mình bằng cách đề cập đến một người bạn chung của chúng tôi và nói rằng chính người bạn ấy đã tặng anh ta quyển sách của tôi và bảo anh ta nhất định phải đọc nó. Lưỡi câu này quả nhiên phát huy tác dụng. Anh ta tóm ngay được sự quan tâm trọn vẹn của tôi.

Như bạn có thể thấy, lưỡi câu loại này hiệu quả cả trong việc giao tiếp bằng văn bản lẫn trong những cuộc gặp mặt. Nó cũng hiệu quả khi nói chuyện với một nhóm người. Gần đây tôi có dịp nói chuyện trong một hội nghị gồm ba ngàn người. Mỗi lần tôi nói về người đứng đầu của nhóm đó, tôi nhận thấy cả nhóm lập tức biểu lộ sự quan tâm và tương tác. Tôi thậm chí còn sử dụng lưỡi câu này trong những chiến dịch quảng cáo trên truyền hình, nơi mà tôi chỉ có nhiều nhất là hai giây để có được sự chú ý trọn vẹn của người xem đài trước khi họ chộp lấy cái điều khiển từ xa để chuyển kênh khác.

Tôi làm điều này bằng cách mời những nhân vật nổi tiếng được hàng triệu người Mỹ biết đến làm người phát ngôn cho sản phẩm của mình. Ví dụ, chúng tôi mời Charlton Heston, Tom Selleck và Ronald Reagan cho sản phẩm thuộc lĩnh vực chính trị; Chuck Norris, Jane Fonda và Christie Brinkley cho sản phẩm thể hình; Cher cho sản phẩm làm đẹp; Michael Landon cho sản phẩm về sức khỏe và giáo dục; Richard Simmons cho sản phẩm giảm cân. Những người nổi danh này đứng trước ống kính tạo ra một lưỡi câu không thể cưỡng

lại được với người xem cho từng loại sản phẩm cụ thể.

Loại lưỡi câu thứ hai mà tôi dùng đến là **một câu hỏi.** Để phát huy công hiệu, câu hỏi này phải rất cụ thể, buộc người nghe phải suy nghĩ cẩn thận. Đó không thể là những câu hỏi đưa đẩy, xã giao kiểu như: *"Thế nào, có gì mới không?"* hoặc *"Bạn khỏe không?"* bởi những câu hỏi chung chung như thế chỉ cần những câu trả lời rập khuôn – *"Cũng tàm tạm"* hay *"Tốt thôi"*. Mặt khác, nếu bạn hỏi, *"Anh nghĩ gì về sản phẩm mới mà đối thủ cạnh tranh của chúng tôi sẽ giới thiệu trong tháng sau?"*, người nghe phải dừng mọi việc lại để tập trung suy nghĩ về câu trả lời. Thậm chí một câu hỏi đơn giản như, *"Bạn thích ăn trứng hay ngũ cốc trong bữa sáng?"* đòi hỏi người nghe phải tập trung vào cuộc nói chuyện của bạn ít nhất là vài giây, và đó là những gì mà một lưỡi câu cần đạt được. Mục đích của lưỡi câu không nhất thiết phải là nắm giữ sự chú ý của đối tượng trong một thời gian dài mà đơn giản chỉ là lái sự chú ý của đối tượng ra khỏi bất cứ thứ gì mà nó đang hướng đến. Duy trì sự chú ý của một người trong suốt thời gian giao tiếp là công việc của kỹ thuật thứ hai mà chúng ta sẽ đề cập đến trong ít phút nữa.

Lưỡi câu thứ ba cực kỳ hiệu quả là **một lời xác nhận hoặc khẳng định nặng ký.** Chương trình quảng cáo đầu tiên của công ty chúng tôi vào năm 1976 mở đầu bằng một lưỡi câu trực tiếp hướng vào đối tượng khách hàng tiềm năng và các bậc phụ huynh. Nó có thể vô nghĩa với bất cứ ai khác, nhưng trong quảng cáo này, chỉ có một điều mà chúng tôi quan tâm, đó là câu được sự chú ý của người tiêu dùng tiềm năng. Sản phẩm của chúng tôi là để trị mụn trứng cá và người giới thiệu sản phẩm là Pat Boone và con gái của anh là Debby. Pat bắt đầu đoạn quảng cáo với câu, *"Mụn trứng cá thật đau đớn... cả về mặt thể chất lẫn tinh thần. Dù bạn là một thiếu niên mới lớn hay người trưởng thành thì mụn trứng cá cũng gây nên nỗi lo lắng và*

xấu hổ!”. Làm sao tôi biết câu nói này sẽ thu hút được khách hàng tiềm năng (những thanh thiếu niên bị mụn trứng cá và cha mẹ chúng)? Lúc dậy thì tôi cũng bị mụn trứng cá và nỗi khổ này đeo đẳng tôi mấy năm trời. Tôi không chỉ xấu hổ mỗi khi có một cái mụn mọc lên trên mặt mà còn ghét cay ghét đắng những chuyến viếng thăm bác sĩ da liễu hàng tuần, nhất là cái đau khi ông chọc kim vào những cái mụn sưng tấy.

Mỗi lưỡi câu tốt một kiểu và việc kết hợp cả ba lưỡi câu lại với nhau còn tốt hơn nữa. Ví dụ, một đoạn quảng cáo về thể hình của chúng tôi bắt đầu bằng việc Jane Fonda đặt câu hỏi, *“Bạn có phải là một trong 50 triệu người Mỹ cố gắng giảm cân... hoặc là một trong hàng triệu người đã bỏ cuộc?”*. Tiếp theo, Jane đưa ra lời khẳng định mạnh mẽ: *“Chỉ ăn kiêng không thôi thì chưa đủ!”*. Như thế, chỉ trong vòng vài giây, tôi đã tung ra cả ba lưỡi câu: một người giới thiệu có uy tín (Jane Fonda), một câu hỏi cụ thể và một lời khẳng định nặng ký. Tôi đảm bảo với bạn rằng bất cứ ai thừa cân ở Mỹ xem quảng cáo trong 20 giây đầu cũng chuyển sự chú ý của mình vào điều mà Jane nói tiếp theo. Tôi cũng kết hợp cả ba lưỡi câu trong một đoạn quảng cáo có sự tham gia của Cher. Cô đã mở đầu bằng câu hỏi: *“Đã bao giờ bạn nhìn thấy mái tóc của mình trong gương và muốn khóc chưa? Đó là điều từng xảy ra với tôi!”*. Với hình ảnh trẻ trung xinh đẹp của Cher, câu hỏi này và câu xác nhận ấy, chúng tôi đã “câu” được sự chú ý của những những người phụ nữ xem đài đã từng khổ sở vì mái tóc của mình.

Sau khi đã “câu” được sự chú ý trọn vẹn của đối tượng, bạn cần làm gì để duy trì sự chú ý đó?

Thật không may, mức độ chú ý của con người bắt đầu suy giảm trong vòng từ 10 đến 20 giây. Vì thế, trở ngại tiếp theo của việc giao

tiếp hiệu quả và thuyết phục là sự suy giảm chú ý của đối tượng khi dòng suy nghĩ bắt đầu trôi dạt đến những vấn đề cấp bách hơn. Vì thế, để giao tiếp hiệu quả và thuyết phục, bạn cần nâng cao mức độ chú ý của đối tượng khi nó bắt đầu có dấu hiệu suy giảm. Điều này luôn đúng, bất kể khi bạn nói chuyện với đứa trẻ hai tuổi, thanh thiếu niên hoặc tổng giám đốc của một công ty trong danh sách Fortune 500.

20 năm trước, hai người giao tiếp giỏi nhất mà tôi biết đã dạy tôi một phương pháp tăng cường mức độ chú ý của người nghe, bất cứ khi nào họ bắt đầu nghĩ sang việc khác. Thầy của Gary Smalley là người đầu tiên tôi biết dạy về phương pháp này, nhưng chính Gary mới là người thật sự dạy tôi cách sử dụng nó. Tôi đã chứng kiến anh dùng phương pháp này trong các cuộc nói chuyện tay đôi cũng như trong những buổi nói chuyện trước một cử tọa có tới 70-80 ngàn người. Cũng như Gary, tôi đã áp dụng phương pháp này hầu như trong mọi giao tiếp bằng lời lẫn giao tiếp bằng văn bản suốt 25 năm qua. Tôi đã dùng nó trong các kịch bản quảng cáo truyền hình, trong sách và trong những buổi diễn thuyết. Đó là những kỹ thuật có thể nói là công hiệu nhất trong việc nâng cao mức độ chú ý của đối tượng và trong thực tế, tôi đang sử dụng với bạn ngay lúc này đây. Phương pháp này hiệu nghiệm đến nỗi nó có thể giữ chân đứa con 4 tuổi và 8 tuổi của tôi, kể cả khi lũ bạn đang rủ rê chúng ra ngoài sân chơi. Như vậy là cực kỳ mạnh mẽ!

Làm sao để bắt ngựa uống nước?

Gary gọi phương pháp hay kỹ thuật này là “bỏ muối”, xuất phát từ một câu châm ngôn *“Bạn có thể dắt một con ngựa đến máng nước, nhưng không thể bắt nó uống nước”*. Gary, chủ sở hữu của một nông trại, khẳng định rằng câu nói này hoàn toàn sai. Anh có thể bắt bất cứ con ngựa nào uống nước mỗi khi dắt chúng đến máng nước. Tất cả

những gì anh làm là cho muối vào yến mạch của ngựa trước khi dắt nó ra máng uống nước. Muối làm cho ngựa khát nước đến nỗi nó phải uống nước. Muối cũng có tác dụng tương tự với tôi. Chắc chắn là khi ăn bắp rang trong lúc xem phim, tôi không có cách nào từ chối một lon soda cả.

Dù tin hay không thì bao giờ cũng có cách để bạn "bỏ muối" vào việc giao tiếp khiến đối tượng "khát" những gì bạn sắp nói hay viết ra. Bạn càng muốn người ta chú ý bao nhiêu thì bạn càng phải năng "rắc muối" vào từ ngữ của mình bấy nhiêu. "Muối" ở đây là một câu hoặc nhiều câu khẳng định, hay một câu hỏi gợi sự tò mò. Nếu được sử dụng đúng cách, phương pháp này sẽ làm cho đối tượng giao tiếp của bạn muốn nghe những điều bạn sẽ nói tiếp, thậm chí còn hơn cả việc bạn muốn nói.

Trong ba đoạn văn trước, tôi bắt đầu nói với bạn về kỹ thuật giao tiếp mạnh mẽ này trước khi tôi tiết lộ nó là cái gì và giải thích cách sử dụng nó. Đấy là tôi đang cho thêm "muối", khơi gợi sự tò mò nơi bạn, trước khi nói cho bạn biết nó là cái gì. Bây giờ, nếu bạn đọc lại quyển sách này từ đầu, bạn sẽ thấy tôi lặp đi lặp lại kỹ thuật "bỏ muối" này trong từng chương sách.

Trong chuyến đi giới thiệu quyển sách đầu tay của mình, tôi được một phóng viên tin tức của một chi nhánh đài NBC trong vùng phỏng vấn. Ngay từ đầu, nữ phóng viên đã yêu cầu tôi cho một ví dụ về những kỹ thuật giao tiếp của tôi. Tôi quyết định chứng minh cho cô thấy sức mạnh của kỹ thuật "bỏ muối" mà không cho cô biết là tôi đang làm gì. Tôi nói với cô rằng một trong những kỹ thuật hiệu quả nhất mà tôi dạy là kỹ thuật "bỏ muối". Khi cô yêu cầu tôi giải thích cụ thể, tôi nói rằng tôi sẽ đưa ra một ví dụ về cách dùng kỹ thuật này. Tôi đã nói như sau:

"Cô biết không, sau khi tôi dự những buổi phỏng vấn ở khắp nước, tôi phát hiện ra rằng có ba điều mà những người phỏng vấn giỏi nhất nào cũng làm. Thật ra, lần đầu tiên tôi nhận ra điều này là khi Maria Shriver phỏng vấn tôi và sau đó tôi lại phát hiện ra rằng, những người áp dụng cả ba điều này không chỉ thực hiện được buổi phỏng vấn thành công mà còn nhận được nhiều cuộc điện thoại của người xem hơn gấp 10 lần. Tôi thấy rằng cô đã làm hai trong số ba điều đó, nhưng nếu cô làm cả ba thì cô sẽ là người phỏng vấn giỏi nhất trong thành phố, bởi vì hai điều kia cô đã làm rất tốt".

Cô phóng viên không thể đợi lâu hơn nữa. Cô nhoài người qua mặt bàn, nắm lấy cánh tay tôi và nói, *"Nhanh nào, nói cho tôi nghe đó là ba điều gì".*

Tôi trả lời, *"Bây giờ chúng ta thật sự không có thời gian nên tôi sẽ nói cho cô nghe sau cuộc phỏng vấn. Nhưng tôi vừa đưa ra một ví dụ về kỹ thuật "bỏ muối" rồi đấy. Tôi đã khiến cô rất muốn được nghe về ba kỹ thuật phỏng vấn trước khi tôi tiết lộ nó là cái gì".* Buổi phỏng vấn của chúng tôi kéo dài thêm 40 phút nữa. Ngay khi kết thúc, thậm chí trước khi cô kịp tháo cái micro ra khỏi ve áo, cô lại nhoài người qua bàn, nắm lấy cánh tay tôi một lần nữa và khẩn khoản, *"Bây giờ... ông sẽ vui lòng nói cho tôi biết ba điều mà những người phỏng vấn giỏi nhất bao giờ cũng làm rồi chứ?".* Mặc dù cô đã phỏng vấn tôi trong 40 phút, cô vẫn không thể nào quên được những thông tin mà tôi đã "rắc muối" vào. Sức mạnh của kỹ thuật "bỏ muối" là như thế đấy, một khi nó được sử dụng đúng cách.

Một người bạn của tôi muốn đứa con gái tuổi teen của mình đọc hồi ký về một người phụ nữ chính trực và có nhân cách cao quý. Anh đã đọc quyển hồi ký này và có ấn tượng sâu sắc với nó đến nỗi anh thật sự muốn con gái mình khám phá những nguyên tắc sống của

người phụ nữ này. Đây là cách anh "bỏ muối" vào lời giới thiệu về quyển sách.

"Carey à, bố vừa đọc một quyển sách về người phụ nữ này... phải nói là bố có ấn tượng rất mạnh."

"Tại sao vậy bố?", con gái anh hỏi.

"Có nhiều lý do. Đặc biệt đây là một người phụ nữ có tài xoay chuyển tình thế. Cô ấy yêu một người đàn ông không hề chú ý đến cô... thực tế, anh ta còn không biết đến sự tồn tại của cô nữa là."

"Con biết điều đó có ý nghĩa như thế nào", cô con gái đáp.

"Nhưng đoán xem chuyện gì đã xảy ra?"

"Sao ạ?", Carey hỏi.

"Cô ấy đã làm nên một phép lạ. Anh ta không chỉ chú ý đến cô mà còn yêu cô nhanh hơn cả khi cô yêu anh ta nữa. Anh ta mê cô như điếu đổ, và chẳng mấy chốc mà anh ta sẽ quỳ gối cầu hôn cô ấy!"

"Ghê vậy sao... Thế cô ấy đã làm gì ạ?", Carey hỏi giọng phấn khích.

"Bố khó giải thích lắm, tất cả ở trong sách ấy".

Carey giật lấy quyển sách từ tay cha mình, *"Ở trang nào vậy bố?"*

"Bố không nhớ rõ", bạn tôi trả lời.

"Vậy bố có nhớ nó ở chương nào không?"

"Không. Nhưng con sẽ tìm thấy. Đọc quyển sách này cũng khá nhanh."

Nghe thế, Carey cầm quyển sách đi về phòng mình và đọc hết từ đầu đến cuối trong vòng hai tiếng đồng hồ.

Đúng và sai trong việc sử dụng "muối"

Bỏ quá nhiều muối hoặc bỏ muối vào nhầm chỗ có thể mang lại những hậu quả tai hại. Không phải cái gì cũng cho muối vào được, bạn có thể cho muối vào bắp rang hay món bò bít tết nhưng chẳng ai ăn muối với kẹo hoặc bánh sô-cô-la bao giờ. Thậm chí với món bò bít tết, bạn cũng chỉ rắc lên một chút muối chứ không đổ cả lọ vào. Điều này cũng đúng trong giao tiếp. Chỉ nên rắc muối vào câu chuyện khi cần tăng mức độ tập trung của người nghe, hoặc khi bạn muốn làm cho họ "khát" một thông tin quan trọng nào đó từ bạn. Nếu bạn cho quá nhiều muối vào câu chuyện, người ta sẽ nghĩ, *"Lan man thế đủ rồi, đi vào điểm chính đi chứ!"*. Và nếu ý nào bạn cũng cho thêm muối thì bạn không làm bật lên được những ý quan trọng. Vì thế, bạn nên sử dụng "muối" để chuẩn bị cho người nghe hoặc người đọc về những điểm quan trọng nhất mà bạn muốn họ ghi nhớ, và vào bất cứ lúc nào bạn thấy người ta bắt đầu mất tập trung hay không còn hứng thú vào những gì bạn nói nữa.

Cuối cùng, đừng sợ thử nghiệm. Càng dùng nhiều bạn sẽ càng thuần thục và khả năng giao tiếp của bạn sẽ càng trở nên hiệu quả và thuyết phục hơn.

KỸ THUẬT GIAO TIẾP MẠNH MẼ NHẤT MÀ TÔI TỪNG DÙNG!

Kỹ thuật đầu tiên mà chúng ta nói đến là "lưỡi câu", được dùng để thu hút và tái thu hút sự chú ý trọn vẹn của đối tượng giao tiếp. Kỹ thuật thứ hai là "bỏ muối", được dùng để khiến người đối diện "khát" những luận điểm hoặc thông tin quan trọng mà chúng ta muốn họ phải đặc biệt quan tâm đến. Kỹ thuật thứ ba là kỹ thuật giao tiếp hiệu quả và thuyết phục nhất mà tôi từng được học và sử dụng. Đây cũng chính là vũ khí mạnh mẽ của những người giao tiếp giỏi nhất thế giới. Ronald Reagan, Teddy Roosevelt, Winston Churchill, Mark Twain, Abraham Lincoln, Ben Franklin và thậm chí cả những người viết kinh thánh hay những nhà tiên tri cũng dùng đến nó một cách thường xuyên và điệu nghệ để làm rung động lòng người và tạo sức cảm hóa lớn nhất.

Kỹ thuật này là một trong những hình thức giao tiếp có thể tác động song song đến cả tâm trí lẫn trái tim của đối tượng, dùng để chuyển tải sự hiểu biết và cảm xúc sâu xa. Gary gọi kỹ thuật giao tiếp này là "ngôn ngữ cảm xúc hình tượng".

Khả năng hiểu và phân tích của bạn đến từ não trái, trong khi cảm xúc hoặc tình cảm của bạn lại đến từ não phải. Ngôn ngữ cảm xúc hình tượng, gọi tắt là NCH, không chỉ tăng thêm độ rõ nét và sức hiểu biết cho não trái mà còn kích thích cảm xúc từ não phải. Kết quả, đây là một công cụ quan trọng nhất mà bạn có thể sử dụng để giao tiếp với người khác một cách hiệu quả và thuyết phục. Khi bạn sử dụng tốt NCH, nó sẽ lập tức giúp người khác hiểu được những gì bạn đang nói và cảm được những gì bạn đang cảm nhận. Nên nhớ, **hiểu** và **cảm** là hai yếu tố của việc giao tiếp hiệu quả và là hai trong ba thành phần của việc giao tiếp thuyết phục.

THẾ NÀO LÀ NGÔN NGỮ CẢM XÚC HÌNH

TƯỢNG?

Ngôn ngữ cảm xúc hình tượng (NCH) là một từ, một câu hoặc một câu chuyện có khả năng ngay lập tức tạo nên một bức tranh trong tâm trí người đọc hoặc người nghe, giúp làm rõ những điều bạn muốn nói và truyền đi cảm xúc mà bạn muốn đối tượng cảm nhận. Một NCH có thể đơn giản là một từ, một câu hoặc phức tạp như một cách nói ví von hoặc một câu chuyện ngắn.

Trong chương 3, tôi đã tạo ra một NCH và liên tục sử dụng nó trong suốt quyển sách này. Tôi kể cho bạn nghe về tên lửa Saturn V đã mang những phi hành gia người Mỹ bay lên mặt trăng. Tôi miêu tả nó cao bằng một tòa nhà 36 tầng, có tới năm động cơ cực mạnh và tạo ra một lực đẩy khủng khiếp khi nó phóng lên không trung. Tôi nói rằng bạn cũng giống như tên lửa Saturn V vậy, ngoại trừ một điểm là bạn có tới bảy động cơ khổng lồ chứ không phải năm. Tôi nói với bạn rằng đa số mọi người sống và chết ngay tại bệ phóng của mình chứ chưa bao giờ khởi động được những động cơ vĩ đại ấy; rằng chúng ta ai cũng bị neo vào bệ phóng bởi sáu sợi dây xích kiên cố và vững chắc, nên nếu bạn muốn thực hiện ước mơ của mình, bạn cần phải chặt đứt những sợi xích này và kích hoạt bảy động cơ.

Đây chính là một NCH mà tôi dùng để chuyển tải thông điệp và cảm xúc mà tôi muốn chia sẻ với bạn trong quyển sách này. Tôi có thể lựa chọn không dùng đến NCH mà chỉ nói một cách đơn giản rằng: *"Trong việc thực hiện ước mơ, bạn có sáu lực cản níu bạn lại và bảy lực đẩy tiềm năng có thể giúp bạn đạt được ước mơ"*. Bạn hãy nói cho tôi biết, cách nào hiệu quả hơn, cách nào miêu tả sứ mệnh của quyển sách này rõ ràng nhất và động viên bạn đọc sách tốt nhất.

Jim và Suzette đã lấy nhau được 10 năm. Họ rất đỗi yêu thương nhau và yêu quý ba đứa con của họ. Vậy mà mối quan hệ mặn nồng

của họ mau chóng nguội lạnh, còn nhanh hơn tốc độ bay của một viên đạn. Jim là hiệu trưởng của một trường cấp ba kiêm huấn luyện viên một đội bóng nên thời gian của anh chủ yếu dành cho những trách nhiệm ở trường. Nhiều lần, Suzette nói với Jim rằng cô thật sự cần nhiều thời gian, sự quan tâm và giúp đỡ của anh hơn nhưng "lời nói gió bay" chẳng ăn thua gì. Sau khi tham dự một khóa học của Gary Smalley và được học về kỹ thuật NCH, Suzette quyết định thử một phen. Cô tạo ra một NCH với hy vọng sẽ khiến Jim hiểu được những điều cô nói và cảm nhận được cảm xúc của cô. Tôi xin ghi lại vắn tắt những điều cô đã nói:

"Jim à, hàng ngày anh chào tạm biệt em và các con để đi làm từ sáng sớm. Anh bắt đầu một ngày của mình bằng bữa ăn sáng với bạn bè, đồng nghiệp và thoải mái nói về bất cứ chủ đề nào anh muốn. Cuối bữa ăn, anh nhặt vài mẩu đầu thừa đuôi thẹo từ cuộc nói chuyện, có thể là một muỗng trứng hoặc một góc bánh mì bơ và bỏ vào túi đựng thức ăn thừa. Sau đó, anh làm nhiều việc thú vị, hào hứng trong suốt buổi sáng, xong xuôi anh cũng ném vài mẩu đồ thừa vào chiếc túi đó. Rồi anh đi ăn trưa và một lần nữa, anh lại trò chuyện vui vẻ với những người mà anh quan tâm. Cuối bữa ăn trưa, anh lại ném vào trong túi một vài mẩu đồ thừa nữa, lần này có thể là một chút măng tây với nước sốt."

"Buổi chiều của anh tràn ngập những câu chuyện và hoạt động lý thú rồi anh ra ngoài ăn tối với bạn bè. Anh có những bữa đại tiệc về tinh thần và cảm xúc. Cuối bữa ăn, anh cho vào túi một mẩu bò bít tết đã nguội và một góc bánh mỳ tròn."

"Cuối cùng khi anh về đến nhà, em thật sự vui sướng. Lũ trẻ và em chưa được ăn gì suốt cả ngày. Cả nhà nóng lòng chờ được ăn tiệc với khoảng thời gian ý nghĩa và những câu chuyện hào hứng

với anh, để được nghe tất cả những điều thú vị anh đã làm trong ngày, để được nghe những câu chuyện và hoạt động của anh và để nói cho anh nghe về những việc mẹ con em đã làm. Nhưng khi cánh cửa mở ra và anh bước vào nhà, anh chỉ đơn giản đưa cho mẹ con em một túi đựng thức ăn thừa, rồi đi vào phòng xem tivi cho đến giờ đi ngủ. Jim à, mẹ con em ngán những mẩu đầu thừa đuôi thẹo hàng đêm lắm rồi. Mẹ con em muốn có những bữa tiệc với anh và được anh dành thời gian và trò chuyện cùng."

Nghe xong, Jim rất cảm động với ngôn ngữ cảm xúc hình tượng (NCH) của Suzette và anh diễn tả cảm xúc của mình bằng một NCH khác.

"Sue à, em có nhớ con cún con của ông ngoại em không?" (Ký ức thời thơ ấu đẹp nhất của Sue là khoảnh khắc cô ở bên ông ngoại và lũ chó đáng yêu của ông.) *"Anh rời khỏi nhà đi làm cũng giống như chú cún của ông ngoại đào một lỗ dưới chân hàng rào ngoài sân và chạy ra thế giới đáng sợ bên ngoài. Anh bước ra và bị những con chó dữ, to lớn rượt theo. Chúng đuổi kịp anh, cắn anh và làm anh sợ chết khiếp. Mới thoát khỏi lũ chó thì anh lại gặp phải những con người khổng lồ, họ ném đá vào người anh. Một cục đá bay trúng vào đầu anh, đau kinh khủng. Một cục khác trúng vào đuôi anh và anh không nghĩ mình còn có thể ngồi thẳng chơi với ông ngoại được, cho dù ông có cho anh miếng xương nào đi chăng nữa. Rồi anh gặp một con mèo đực to lớn. Nó giơ móng vuốt cào lên lưng và chân anh, rạch nguyên một vết dài trên trán anh. Trải qua bao nhiêu chuyện, trong đầu anh chỉ có một ý nghĩ là được về ngôi nhà ấm cúng thân yêu, ở bên cạnh ông ngoại. Anh nghĩ về món ăn mà ông sẽ cho vào đĩa của anh, ông sẽ nhẹ nhàng lấy từng cái gai dưới bàn chân anh rồi đặt anh vào chiếc giường nhỏ vừa êm vừa ấm. Cuối cùng anh đã thấy ngôi nhà của ông ngoại. Anh vui sướng chỉ muốn phóng nhanh vào*

nhà, nhưng anh quá mệt mỏi và đau đớn. Anh chui vào lỗ dưới hàng rào và lết đến cửa. Ông ngoại mở cửa ra và anh vui mừng khôn xiết, sủa lên vài tiếng mừng rỡ, "Ngoại ơi, ngoại ơi!". Nhưng vừa mới nhìn thấy anh, ông đã vớ lấy cây chổi chà, vừa hét lên vừa đập anh túi bụi. "Đồ vô ơn bạc nghĩa. Sao mày dám đào lỗ dưới hàng rào và chạy ra ngoài." Bốp bốp... "Quay lại đây ngay, tao còn chưa nói xong mà". Và ông lại tới tấp đánh anh. Bốp bốp..."

"Sue à, em mang lại cảm giác đó cho anh khi anh vừa về đến nhà sau một ngày làm việc cực nhọc, ngay lập tức em lại ca bài ca bất tận phàn nàn về tất cả những việc mà anh không hề làm."

Điểm độc đáo nhất của ngôn ngữ cảm xúc hình tượng (NCH) là nó chỉ mang đậm ý nghĩa với người trong cuộc, tựa như một ký hiệu hay một mật mã hoàn toàn không liên quan gì đến người ngoài cuộc. Có thể hình ảnh về chú cún hoặc những mẩu thức ăn thừa chẳng có ấn tượng gì với bạn và tôi, nhưng nó lại có sức tác động mạnh mẽ tới Jim và Suzette. Sau khi Jim nói xong NCH của mình, Suzette đã khóc hơn một tiếng đồng hồ và xin anh tha thứ cho cô. Jim cũng cảm động trước NCH của vợ đến nỗi anh đã làm đơn từ chức, kiếm một công việc khác để vừa có thể dành nhiều thời gian cho vợ con hơn vừa không bị nó rút cạn sức khỏe tinh thần và thể chất để mỗi khi đi làm về, anh vẫn còn đủ nguồn năng lượng cần thiết, để dành cho gia đình sự quan tâm chăm sóc mà anh cảm thấy họ xứng đáng được hưởng.

Trong khi ngôn ngữ cảm xúc hình tượng có thể là một câu chuyện như trên thì nó cũng có thể là một cách nói ví von đơn giản hơn. Một cặp vợ chồng mà tôi biết dùng cách nói ví von về tài khoản tiết kiệm. Nếu Joe làm một việc gì đó khiến Patty giận dữ hoặc buồn phiền, cô sẽ nói với chồng, *"Anh vừa rút tiền đó"*. Nghe thế Joe liền hỏi lại, *"Nhiều hay ít?"*. Nếu Patty nói chỉ vài đô thì chồng cô hiểu rằng anh

chỉ phạm một lỗi nhỏ. Nếu cô nói, *“Nhiều lắm, hơn cả tổng số tiền nhà ta phải trả”* thì anh biết đó là một vấn đề nghiêm trọng. Tôi còn nghe thấy câu trả lời của Joe, *“Bây giờ anh có thể làm gì để có thể bỏ tiền vào tài khoản nhiều hơn số tiền anh vừa rút?”*. Như bạn có thể thấy, phương pháp này thật đơn giản nhưng cực kỳ hữu hiệu.

Năm lý do quan trọng để bạn bắt đầu sử dụng ngôn ngữ cảm xúc hình tượng (NCH)

1. NCH nắm bắt và điều khiển được sự chú ý của đối tượng.

2. NCH có khả năng thay đổi suy nghĩ, niềm tin và cuộc sống của đối tượng.

3. NCH khiến cho việc giao tiếp trở nên sống động. Bằng cách kích thích cả hai bán cầu não phải và bán cầu não trái của người nghe, họ bắt đầu tưởng tượng hoặc hình dung về những điều nghe hoặc đọc được.

4. NCH khắc từ ngữ vào tâm trí đối tượng. (Ví dụ, từ giờ về sau, bạn sẽ ngay lập tức hiểu được tôi muốn nói gì khi tôi hỏi bạn, “Bạn đã chặt đứt những sợi dây xích và kích hoạt động cơ của mình chưa?”).

5. NCH tạo điều kiện phát triển những mối quan hệ sâu sắc.

6. Khi được sử dụng đúng đắn, NCH có thể giúp bạn phê bình hành vi của đối tượng theo cách dễ dàng được chấp nhận mà không gây nên hậu quả tiêu cực.

Sáu bước để tạo và sử dụng ngôn ngữ cảm xúc hình tượng (NCH) trong những tình huống quan trọng

1. Dành ra một khoảng thời gian nhất định để tạo một NCH hiệu quả. Khi đã thành thạo, bạn có thể tạo một NCH trong vòng vài giây và một số NCH khác trong vòng vài phút. Tuy vậy, khi mới bắt đầu, bạn sẽ mất nhiều thời gian hơn, có thể từ 10 đến 20 phút để tạo ra một NCH có thể giao tiếp hiệu quả với đối tượng về những vấn đề mà bạn cho là rất quan trọng.

2. Tìm hiểu mối quan tâm của người mà bạn muốn giao tiếp: sở thích của cô ấy là gì, cô ấy thích gì ghét gì, cô ấy dùng thời gian rảnh vào việc gì; cô ấy yêu thích ca sĩ, nghệ sĩ hoặc vận động viên nào nhất; những kỷ niệm đáng nhớ nhất của cô ấy là gì; điều gì làm cho cô ấy vui hoặc buồn v.v... Những kiến thức này sẽ là tiền đề bạn cần để tạo ra một NCH có thể đánh thức được những cảm xúc mạnh mẽ nơi đối tượng giao tiếp. Jim biết rằng Suzette yêu những ngày tháng sống với ông ngoại và thích nô đùa với những chú chó cưng của ông. Ngay khi anh bắt đầu dùng hình tượng về chú cún con, những cảm xúc tuyệt đẹp thời ấu thơ lại quay về với cô.

3. Tạo ra một NCH từ năm nguồn thông tin vô tận:

- Niềm đam mê, sở thích hoặc mối quan tâm của đối tượng giao tiếp.
- Những sự việc đáng nhớ trong quá khứ hoặc hiện tại của người ấy.
- Những vật dụng hàng ngày mà người ấy quen dùng.
- Hình ảnh từ thiên nhiên (biển, hồ, bão tố, động vật, không gian v.v...)
- Những câu chuyện tưởng tượng giúp truyền tải thông điệp của

bạn.

4. Thực hành sử dụng NCH mà bạn đã tạo ra, trước tiên với chính bản thân bạn, sau đó (nếu thích hợp) dùng với người khác với đối tượng mà bạn muốn nhắm đến.

5. Chọn thời gian thích hợp, không bị phân tán nhiều để giao tiếp với người ấy bằng NCH của bạn.

6. Không lạm dụng nhưng kiên trì sử dụng NCH.

Bằng việc sử dụng ngôn ngữ cảm xúc hình tượng, bạn giúp người khác hiểu rõ điều bạn muốn nói và quan trọng hơn, cảm nhận được cảm xúc của bạn. Khi đối tượng có thể vừa **hiểu** vừa **cảm** bạn, người ấy sẽ được thuyết phục 99%. 1% còn lại liên quan đến việc thúc đẩy đối tượng hành động. Trong thực tế, NCH hoàn toàn có khả năng thuyết phục người khác 100%. Khi vợ tôi hoặc các cộng sự của tôi dùng NCH với tôi thì 9 trong 10 lần tôi sẽ đáp ứng tất cả những gì họ muốn hoặc trông đợi ở tôi. Tuy vậy, khi NCH không thuyết phục được tôi hành động, họ cần làm một động tác "đẩy" cuối cùng.

THÚC ĐẨY ĐỐI TƯỢNG HÀNH ĐỘNG – YẾU TỐ CUỐI CÙNG CỦA NGHỆ THUẬT THUYẾT PHỤC

Quay trở lại câu chuyện về trận động đất lớn nhất trong đời tôi, bạn có nhớ rằng nó lập tức thu hút toàn bộ tâm trí của tôi không? Tương tự như một NCH hiệu quả, trận động đất khiến người ta hiểu rõ và cảm nhận được vấn đề. Nếu nó chỉ dừng lại ở đó, trận động đất vẫn giao tiếp với người khác rất hiệu quả vì hiểu và cảm là hai thành tố duy nhất của việc giao tiếp hiệu quả.

Tuy nhiên, nó cần 1% nữa để trở nên hoàn toàn thuyết phục. Đó là nó phải thúc đẩy tôi hành động. Và trận động đất đã làm đúng như vậy. Tôi đã ba lần bốn lượt cố gắng nhảy ra khỏi giường và khi cuối cùng nhảy xuống được, tôi đã cuống cuồng mặc quần áo, ba chân bốn chẳng chạy thẳng ra thang máy để đi xuống đất. Tại sao một trận động đất lại có sức thuyết phục đến thế? Câu trả lời là nó tác động đến hai yếu tố động lực bên trong lớn nhất trong cuộc sống của tôi – và thật sự, trong cuộc sống của bất cứ người nào.

Hai yếu tố động lực bên trong lớn nhất trong cuộc sống mỗi người

Khát khao lợi ích và **nỗi sợ mất mát,** bao gồm tất cả những gì người ta có thể đạt được hoặc mất đi (tình yêu, sự an toàn, sự chấp nhận, thành công, của cải và sự giàu có, vẻ đẹp bên ngoài, sức khỏe, tinh thần hoặc một người nào đó v.v...) là hai yếu tố động lực bên trong lớn nhất trong cuộc sống của mỗi con người. Tất nhiên, một trong những nỗi sợ lớn nhất là nỗi sợ cái chết của bản thân hoặc của người thân.

Vì thế, nếu muốn có được yếu tố thứ ba của nghệ thuật thuyết phục – thúc đẩy hành động – bao giờ bạn cũng phải khơi lên **khát khao lợi ích** hoặc **nỗi sợ mất mát** ở đối tượng. Trong trường hợp của trận động đất thì nó tác động đến cả hai. Nó đánh đúng vào nỗi sợ mất mát của tôi (nếu tòa nhà đổ sập, tôi sẽ mất gia đình, sức khỏe và có thể mất mạng) trong khi ấy nó cũng khơi dậy khát khao lợi ích trong tôi (được đảm bảo an toàn). Vì vậy, trận động đất đã thành công trong việc thuyết phục tôi hành động.

Bất cứ khi nào bạn giao tiếp bằng lời nói hay văn bản, trong đó bạn muốn thuyết phục người khác làm một việc gì, bạn cần xem xét

những luận điểm của bạn và xác định đâu là sự khát khao và nỗi sợ mà bạn cần khơi gợi ở đối tượng. Tác động này rõ ràng hiển nhiên hay mơ hồ chưa rõ nét? Đó có phải là sự khát khao lớn nhất hay nỗi sợ lớn nhất mà bạn có thể nhấn mạnh chưa, hay còn những cái lớn hơn nữa?

Khi bạn tôi dùng kỹ thuật "bỏ muối" để khiến con gái mình đọc quyển hồi ký, anh đánh trúng vào mong muốn của cô con gái: thành công trong quan hệ với bạn trai. Điều này đã tỏ ra hết sức hiệu nghiệm. Nhưng nếu anh tác động vào mong muốn về sức khỏe của con mình thì chắc chắn anh sẽ thất bại.

Mỗi người đều có những giá trị sống và thứ tự ưu tiên khác nhau. Trong kinh doanh, người ta mong muốn công việc tiến triển, có nhiều khách hàng, nhiều dự án thành công và những việc tương tự. Họ tất nhiên sẽ sợ việc giảm doanh thu, mất khách hàng... Một người đàn ông đặt gia đình lên trên hết sẽ có rất ít mong muốn hay nỗi sợ liên quan đến của cải vật chất. Vì thế, điểm đúng vào mối quan tâm lớn nhất của từng đối tượng sẽ tăng sức thuyết phục của bạn.

THUYẾT PHỤC MỘT CÁCH TÔN TRỌNG VÀ HỢP TÌNH HỢP LÝ: CẤU TRÚC TRÌNH BÀY

Bạn có thể đặt một nền móng vững chắc và sở hữu tất cả những loại vật liệu cần thiết để xây nên một tòa nhà đẹp, nhưng nếu bạn không làm tốt khâu thiết kế, tòa nhà vẫn có thể bị sập như thường. Khi bạn cố thuyết phục ai đó về một vấn đề nhỏ, bạn chỉ cần thái độ tôn trọng và ba kỹ năng giao tiếp hiệu quả. Tuy vậy, với những vấn đề lớn hơn thì cách trình bày lại góp phần quan trọng vào chuyện thành bại. Thật vậy, tôi đã tìm ra một cấu trúc trình bày đã giúp tôi thành công nhiều hơn thất bại. Để làm được điều đó, trước hết bạn cần có

sự chuẩn bị chu đáo.

CHUẨN BỊ CHO BÀI TRÌNH BÀY THUYẾT PHỤC

1. Đảm bảo tất cả những điều bạn viết hay nói đều thể hiện sự tôn trọng đối với người tiếp nhận, đồng thời tránh tỏ ra hợm hĩnh.

2. Đảm bảo rằng ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn tập trung vào hai yếu tố động lực bên trong lớn nhất là **khát khao lợi ích** và **nỗi sợ mất mát.**

3. Ghi ra giấy những nội dung sau:

- Danh sách tất cả những lợi ích mà ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn đem lại.
- Miêu tả đối tượng giao tiếp và những mong muốn hoặc nhu cầu mà ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn có thể đáp ứng. Xác định những khát khao lợi ích và nỗi sợ mất mát mà ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn có thể xoáy sâu vào.
- Trả lời câu hỏi: tại sao ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn có thể đáp ứng những nhu cầu/mong muốn này tốt hơn bất cứ ý tưởng hoặc sản phẩm sẵn có nào khác?

4. Lên danh sách và đánh thứ tự ưu tiên cho những lời phản đối hoặc lý do mà đối tượng giao tiếp có thể dùng để từ chối ý tưởng hoặc lời đề nghị của bạn.

5. Lên danh sách và đánh thứ tự ưu tiên cho những cách thức mà ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn có thể vượt qua được sự phản đối/lý do từ chối của đối tượng.

6. Viết bài trình bày theo cấu trúc sau:

- Mở đầu với một “lưỡi câu” mạnh mẽ để thu hút được sự

chú ý của người nghe hoặc người đọc ngay lập tức. (Dùng ngôn ngữ cảm xúc hình tượng nếu thích hợp.)

- Miêu tả vấn đề mà ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn sẽ giải quyết.

- "Bỏ muối" vào bài trình bày với những câu khơi gợi trí tò mò hoặc đặt ra câu hỏi cần thiết để duy trì sự tập trung trọn vẹn của đối tượng giao tiếp.

- Dùng ngôn ngữ cảm xúc hình tượng (NCH) để làm cho những luận điểm của bạn trở nên rõ ràng và khó quên. Dùng danh sách lợi ích của ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn và những câu trả lời mà bạn đã chuẩn bị sẵn cho sự phản đối để tạo nên nội dung bài trình bày.

- Dùng lời cảm nhận của những người đã thụ hưởng lợi ích từ những ý tưởng tương tự hoặc sản phẩm của bạn. Nếu đây là bài thuyết trình bán hàng, bạn hãy sử dụng lời nhận xét của những khách hàng hài lòng, các chuyên gia trong ngành hoặc các nguồn đáng tin cậy khác để nâng cao uy tín của sản phẩm và những lời tuyên bố của bạn.

- So sánh với những ý tưởng, sản phẩm hoặc mức giá khác để tạo ra nhận thức rằng giá trị của ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn vượt xa lời đề nghị hoặc mức giá mà bạn đưa ra.

- Cuối bài trình bày, hãy tóm tắt ngắn gọn (nếu thời gian cho phép) về lợi ích của ý tưởng hoặc sản phẩm của bạn. Nêu ra bảng so sánh nguy cơ/lợi ích, lý do rõ ràng để

hành động và cuối cùng là lời kêu gọi hành động.

Có thể bạn nghĩ là một bài trình bày như vậy sẽ mất nhiều thời gian. Không hẳn thế, và khoảng thời gian mà bạn đầu tư vào đáng giá từng giây một. Tôi đã viết hơn 800 kịch bản quảng cáo dài hai phút theo cấu trúc này. Các đoạn quảng cáo thương mại ấy đã khiến hơn 20 triệu người tiêu dùng gọi điện thoại đến đặt mua hàng của chúng tôi. Vì thế, tôi biết rằng nó đạt hiệu quả tốt.

Nói tóm lại, việc giao tiếp thuyết phục cũng giống như một tòa nhà tuyệt đẹp. Nó có một nền móng vững chắc, nguyên vật liệu tốt nhất và một cấu trúc thiết kế hấp dẫn, khoa học. Nền móng chính là sự tôn trọng đối tượng mà bạn giao tiếp thông qua thái độ, lời lẽ và cử chỉ giao tiếp của bạn. Vật liệu xây dựng là những "lưỡi câu", "muối", ngôn ngữ cảm xúc hình tượng và cách khơi dậy hai yếu tố động lực bên trong lớn nhất của họ: khát khao lợi ích và nỗi sợ mất mát. Còn cấu trúc thiết kế chính là một bài trình bày hợp lý, thể hiện sự tôn trọng thời gian và nhu cầu của người đối diện.

Giao tiếp thuyết phục là chìa khóa vạn năng mở ra nhiều cánh cửa vào tâm trí và trái tim người khác hơn bất cứ yếu tố nào khác. Đó là một nghệ thuật mà bạn có thể học để sử dụng thuần thục. Lúc đầu bạn có thể mất chút thời gian và nỗ lực. Nhưng cũng như tất cả những nghệ thuật khác, bạn càng thực hành nhiều bao nhiêu thì bạn càng sử dụng nó tự nhiên nhanh chóng bấy nhiêu.

Bí quyết hiệu nghiệm 11:

Giao tiếp hiệu quả và thuyết phục

Hãy hoàn thành những bài tập sau trong sổ tay của bạn.

ĐẶT NỀN MÓNG CHO TÍNH THUYẾT PHỤC

1. Hãy nhớ lại bất cứ tình huống nào, dù trong cuộc sống cá nhân hay công việc, trong đó bạn cố gắng hoặc mong muốn thuyết phục một ai đó làm một việc gì quan trọng đối với bạn và sau đó trả lời những câu hỏi sau:

- Bạn có thể nói hoặc làm gì để chứng tỏ mức độ tôn trọng và đánh giá cao đối tượng được thuyết phục?
- Thế giới quan của họ (loại tính cách, ý kiến, kinh nghiệm trong quá khứ, mối quan tâm v.v...) có liên quan đến bạn và tình huống hoặc vấn đề này là gì?
- Bạn có thể làm gì để hiểu rõ hơn về thế giới quan của họ?
- Bạn có phải là người biết lắng nghe không?

2. Nếu có bất cứ tình huống nào xảy ra trong tương lai gần, trong đó bạn sẽ cố gắng giao tiếp hiệu quả về một vấn đề quan trọng hoặc muốn thuyết phục ai đó, hãy hoàn thành bài tập sau trước khi bạn làm việc này:

- Bạn có thể nói gì hoặc làm gì để thể hiện rằng bạn tôn trọng và đánh giá cao người mà bạn muốn thuyết phục?
- Thế giới quan của họ (loại tính cách, ý kiến, kinh nghiệm trong quá khứ, mối quan tâm v.v...) có liên quan đến bạn và tình huống hoặc vấn đề này là gì?
- Trước đó bạn có thể làm gì để hiểu rõ hơn về thế giới quan của

họ?

- Bạn có thể đặt ra những câu hỏi cụ thể nào để hiểu thêm về thế giới quan của họ, và giúp đối tượng biết rằng bạn đánh giá cao ý kiến và mối quan tâm của họ?

- Mục đích của bạn là truyền đạt thông tin, thuyết phục đối tượng làm một việc gì đó vì lợi ích của người đó hay là của bạn?

TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI GIAO TIẾP HIỆU QUẢ VÀ THUYẾT PHỤC HƠN

1. Hãy nhớ lại bất cứ tình huống nào, dù trong cuộc sống cá nhân hay công việc, trong đó bạn cố gắng hoặc mong muốn thuyết phục một ai đó làm một việc gì quan trọng đối với bạn và sau đó thực hiện những việc sau:

- Viết ra một vài "lưỡi câu" khác nhau để có thể lôi kéo được sự chú ý hoàn toàn của người đó.

- Viết ra những câu có "muối" và những câu hỏi khơi gợi sự tò mò trong suốt buổi nói chuyện hoặc trình bày của bạn.

- Viết ra một hoặc vài ngôn ngữ cảm xúc hình tượng nhằm giúp đối tượng giao tiếp hiểu rõ hơn những điều bạn nói và cảm nhận được cảm xúc của bạn.

- Làm thế nào để tác động vào hai yếu tố động lực quan trọng nhất của đối tượng?

2. Trước khi bạn cố gắng giao tiếp hiệu quả một vấn đề quan trọng hoặc muốn thuyết phục một ai đó, hãy hoàn thành những bài tập sau:

- Viết ra một vài “lưỡi câu” khác nhau để có thể lôi kéo được sự chú ý hoàn toàn của người đó.

- Viết ra một vài câu nói hoặc câu hỏi có “muối” để tăng tính tò mò nơi người đối diện.

- Viết ra một hoặc vài ngôn ngữ cảm xúc hình tượng nhằm giúp đối tượng giao tiếp hiểu rõ hơn những điều bạn nói và cảm nhận được cảm xúc của bạn.

- Viết ra những cách thức mà bạn có thể dùng để tác động đến hai yếu tố động lực lớn nhất của họ.

3. Tạo ra một bài trình bày thuyết phục trong tình huống số hai ở trên.



CHƯƠNG 15

ĐỘNG CƠ THỨ SÁU: "SỨC BỀN BỈ CỦA GIỐNG CHÓ PIT BULL"

MỘT KỶ LUẬT DỄ DÀNG MÀ AI CŨNG CÓ THỂ HỌC ĐƯỢC

BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG VỚI XÁC SUẤT 90%

Trước khi American Telecast được thành lập, đối tác của tôi là John Marsh kiếm sống bằng nghề huấn luyện chó. Một lần, tôi hỏi anh tại sao giống chó pit bull lại dữ như vậy. Anh bảo tôi, thật ra chó pit bull thường rất thân thiện và hiền lành, trừ khi chúng bị đe dọa hoặc tấn công. Khi pit bull bị tấn công, anh nói, bạn sẽ thấy thương hại con chó đã tấn công nó – kể cả khi con chó ấy to hơn nó gấp ba lần. Anh cho tôi biết thêm rằng giống chó pit bull đầu tiên được nuôi ở Anh vào thế kỷ 18 để đấu với những giống chó khác trong đấu trường hay ở một cái hố lớn (pit). Dù pit bull là một giống chó nhỏ (cao từ 45 đến 55 cm, nặng từ 18 đến 22 kg), chúng ít khi bại trận trước những giống chó lớn hơn, hung dữ hơn. John giải thích, *"Thứ nhất, chúng gan lì và bền bỉ đến mức chúng chỉ chịu thua khi bị giết chết. Chúng không bao giờ bỏ cuộc hoặc tháo chạy khỏi một trận chiến. Thứ hai, chúng thường chiến thắng là do tìm được một chỗ hiểm trên cơ thể đối thủ và sau đó, khi hai hàm răng chúng đã cắm vào chỗ hiểm thì chúng sẽ nghiến chặt hai hàm răng lại, nhất định không chịu nhả ra cho đến khi cuộc chiến kết thúc"*. Pit bull có sức mạnh cơ bắp hơn bất cứ giống chó nào khác. Và điểm nổi bật của chúng chính là sự bền bỉ không gì khuất phục được.

Một lần, một phóng viên hỏi một vị giáo sư dạy về kinh doanh ở trường đại học UCLA rằng, *"Các doanh nhân thành đạt có điểm gì chung?"*. Câu trả lời của bà là, *"Sự kiên trì tột bậc... họ không bao giờ bỏ cuộc"*. Nếu bạn hỏi tôi, *"Những người đạt được ước mơ của mình có điểm gì chung?"*, tôi cũng sẽ đưa ra câu trả lời tương tự. Những người biến ước mơ của mình thành hiện thực chính là những người đã học và làm chủ được những nguyên tắc của lòng kiên trì. Điều này đúng trong cả cuộc sống cá nhân cũng như trong sự nghiệp. Những cặp vợ chồng có cuộc sống hôn nhân hạnh phúc mỹ mãn và gia đình vững chắc là những người đã gặt hái được kết quả này bằng những việc làm nhẫn nại từ ngày này sang ngày khác, năm này sang năm khác. Những người thành công trong kinh doanh, thể thao và ngành giải trí cũng thế. Và mặc dù đây là điểm đặc trưng của những người đạt được ước mơ thì tiếc thay, nó lại không phải là mẫu số chung trong số đông nhân loại.

Chúng ta đang sống trong thời đại của sự hưởng thụ tức thì. Người ta muốn ước mơ của mình biến thành hiện thực ngay lập tức. Và khi điều đó không xảy ra thì những ước mơ này nhanh chóng bị xem nhẹ, trì hoãn hoặc gạt sang một bên. Chúng ta còn được biết đến như một xã hội "dễ từ bỏ". Các cuộc hôn nhân thường là ví dụ bi thảm nhất minh họa cho điều này. Cứ như hẹn nhau, các cặp vợ chồng lần lượt từ bỏ những hy vọng và ước mơ của mình về một cuộc sống gia đình nồng ấm, chỉ vài tuần sau khi tuần trăng mật kết thúc. Tỷ lệ li dị cao thường xảy ra trong năm đầu tiên của cuộc sống vợ chồng và có vô số cặp dẫn nhau ra tòa trước khi bước vào năm thứ sáu. Thậm chí cả những cặp vẫn sống bên nhau cũng thường nhanh chóng giã từ ước mơ của mình để chấp nhận sự tầm thường, nhàm chán trong việc góp gạo thổi cơm chung. Sở dĩ họ không "đường ai nấy đi" là vì họ đã quen với cuộc sống này hoặc họ sợ hậu quả của việc tan đàn xẻ nghé, chứ không phải họ hết lòng theo đuổi những

ước mơ trong cuộc sống lứa đôi. Họ chấp nhận một cuộc sống nhạt nhẽo nhưng tiện lợi, thay cho một tổ ấm an toàn, hạnh phúc và mỹ mãn.

CHINH PHỤC ƯỚC MƠ BAO GIỜ CŨNG CẦN ĐẾN LÒNG KIÊN TRÌ!

Trong cuộc sống cá nhân cũng như trong sự nghiệp của bạn, ước mơ không phải là thứ nằm dưới đáy thung lũng hay dưới chân núi; bao giờ nó cũng nằm trên đỉnh núi cao nhất. Con đường trèo lên đỉnh núi thường cheo leo trắc trở với những tảng đá hiểm nguy và vô số trở ngại khác. Bạn không thể chạm đến ước mơ mà không có lòng kiên trì. Nếu bạn muốn đạt được ước mơ của mình, bạn cần học cách kích hoạt động cơ mạnh mẽ thứ sáu này và giữ cho nó chạy liên tục cho đến khi bạn thành công.

KIÊN TRÌ Ư, ĐÓ LÀ ĐIỀU CÓ THỂ HỌC ĐƯỢC!

Nếu lòng kiên trì chỉ đơn giản là một tính cách do trời phú thì thiên hạ sẽ nguy to. Trong thực tế, số người có tính kiên trì bẩm sinh là rất hiếm, chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong nhân loại. Đa số mọi người trở nên kiên trì là do rèn luyện trong một khoảng thời gian nhất định. Nói chung, đây là một kỷ luật mà ai cũng có thể học được. Tuy vậy, dù luyện tập tính kiên trì không khó nhưng nó đòi hỏi một số kỹ năng cơ bản và cái chính là phải đưa những kỹ năng ấy vào thực hành. Cũng giống như bạn tập chơi tennis vậy. Một khi bạn học được một vài kỹ thuật cơ bản như cách cầm vợt, cách giao banh và đánh banh, bạn có thể bắt đầu chơi tennis một cách hiệu quả và thích thú. Tương tự, một khi bạn học được những nguyên tắc cơ bản của lòng kiên trì và áp dụng nó vào thực tế, bạn sẽ bắt đầu tận hưởng mức độ thành công cao hơn, một cách nhanh chóng đến bất ngờ.

TÔI YÊU THOMAS EDISON!

Nếu có một người Mỹ mà cuộc đời của ông là hiện thân của đức kiên trì thì đó chính là Thomas Edison. Cho đến lúc nhắm mắt lìa trần, Edison không chỉ sáng chế ra máy hát, đèn điện, máy chiếu mà ông còn là chủ nhân của 1.094 bằng sáng chế khác, nhiều hơn bất cứ người nào hoặc một tập thể nào trong lịch sử. Hai câu nói nổi tiếng của ông là: *"When the going gets tough, the tough get going" (Khi cuộc sống trở nên khó khăn, người mạnh mẽ càng trở nên mạnh mẽ) và "Genius is one percent inspiration and ninety-nine percent perspiration! " (Thiên tài chỉ có 1% là cảm hứng còn 99% là lòng kiên trì!)*. Edison, người chỉ được người đời công nhận là thiên tài sau khi sáng chế ra đèn điện, đã chứng minh rằng một thiên tài đích thực thể hiện lòng kiên trì nhiều hơn là chỉ số thông minh.

Trong suốt ba năm theo đuổi các nghiên cứu về đèn điện, Edison đã nhiều lần nghe người ta hỏi, *"Tại sao ông cứ cố gắng tạo ra đèn điện khi ông đã thất bại đến 10 ngàn lần rồi?"*. Mỗi lần được hỏi như thế, ông đều trả lời: *"Tôi không hề thất bại 10 ngàn lần, mà là tôi thành công trong việc phát hiện ra 10 ngàn cách thức không hiệu quả, và sau mỗi lần phát hiện ấy, tôi lại tiến gần hơn trong việc khám phá ra một cách thức hiệu quả"*. Người ta cũng nói rằng ông đã thử nghiệm 500 sợi dây tóc đèn trước khi tìm ra một sợi có thể hoạt động. Nếu ông bỏ cuộc sau lần thử thứ 400, có lẽ bây giờ chúng ta vẫn phải đọc sách dưới ánh nến hoặc ngọn đèn dầu. Nhưng may mắn thay cho chúng ta, Edison đã phát triển và thành thạo những nguyên tắc của lòng kiên trì trước khi ông bắt đầu cuộc hành trình khám phá đèn điện. Mới ngoài 20 tuổi, ông đã hoàn toàn làm chủ Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Năm 24 tuổi, ông đã chặt đứt sáu sợi dây xích và kích hoạt bảy động cơ tên lửa mạnh mẽ của mình cho công cuộc chinh phục những đỉnh cao.

Ví dụ, khi Edison chợt nảy ra ý tưởng về một thiết bị nào đó chưa tồn tại, ông sẽ viết ý tưởng đó ra càng chi tiết càng tốt. (Bước 1 của Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ là có một tầm nhìn rõ ràng về ước mơ của bạn và sau đó viết ra giấy.) Sau đó, thậm chí trước khi xét xem cần phải làm gì để tạo ra thiết bị đó, ông đã hình dung tất cả những lợi ích toàn cầu, lâu dài có thể phát sinh từ ý tưởng đó. Nói cách khác, ông luôn nâng tầm nhìn của mình lên "mặt trăng" và xa hơn nữa, ngay cả trước khi ông nghĩ đến việc liệu phát minh này có khả thi hay không.

Bí mật của Edison

Và tôi xin hé mở với bạn một trong những bí mật lớn nhất giúp tạo nên thành công phi thường của Edison. Mỗi khi ông chớm nản lòng vì tất cả những chi tiết vụn vặt và những thất bại thường đến trước một phát minh vĩ đại, ông thường quay trở lại tầm nhìn cao rộng của mình với tất cả những lợi ích toàn cầu và lâu dài của nó. Và lần nào cũng vậy, tầm nhìn của ông lại tiếp thêm nhiên liệu cho lòng đam mê và sự bền bỉ kiên trì để ông tiếp tục theo đuổi phát minh của mình.

Bây giờ, khi bạn đã phần nào hiểu được sự kiên trì được miêu tả một cách chính xác qua bản năng chiến đấu của loài chó pit bull và biểu hiện rõ nét trong thiên tài Thomas Edison, đã đến lúc tôi đưa ra một định nghĩa đúng đắn về lòng kiên trì. Tôi phát hiện ra nhiều người có quan niệm sai lệch về lòng kiên trì, vì thế mà dẫn đến thất bại thảm hại và thất vọng lâu dài.

> LÒNG KIÊN TRÌ KHÔNG PHẢI LÀ: nhắm mắt húc đầu vào bức tường, bị ngã sóng xoài ra đất rồi lại đứng dậy, phủi sạch bụi bẩn và húc đầu vào bức tường một lần nữa, rồi lại một lần nữa. Đó là sự ngu ngốc!

LÒNG KIÊN TRÌ CHÍNH LÀ: tông vào bức tường và bị ngã, đứng dậy, phủi sạch bụi bẩn và nhận ra rằng bạn không thể vượt qua bức tường bằng cách đó, nên bạn phải nghĩ ra cách trèo qua bức tường, đào một đường hầm xuyên qua bức tường, đi vòng qua nó hay làm cho nó nổ tung.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ RÈN LUYỆN TÍNH KIÊN TRÌ

Bước 1: Xác định tầm nhìn và áp dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ

Như chúng ta đã biết về Thomas Edison, đức kiên trì của ông bắt đầu từ tầm nhìn. Solomon thông thái cũng đã chứng thực điều này khi ông viết trong Kinh Cựu ước 29:18 rằng, *"Không có tầm nhìn, con người sẽ bị diệt vong"*. Solomon không nói về cái chết thể xác mà là về cái chết của tâm hồn. Thiếu tầm nhìn, con người sẽ mất đi niềm vui và sự đam mê trong cuộc sống, trượt dần vào vũng lầy của sự tầm thường; họ chỉ đơn giản tồn tại hoặc thuần túy sống qua ngày chứ không phải thật sự sống. Không có tầm nhìn, sẽ không có niềm đam mê, và không có niềm đam mê, sẽ không có cơ sở nuôi dưỡng lòng kiên trì.

Rõ ràng, Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ là một phương pháp quan trọng tạo nền tảng cho việc kích hoạt và tiếp nhiên liệu cho bảy động cơ trong Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Trong đó, việc xác định một tầm nhìn rõ ràng chính xác về ước mơ của bạn rồi viết ra giấy trắng mực đen là bước đầu tiên và quan trọng nhất.

Tuy vậy, các bước còn lại trong Quy Trình Hiện Thực Hoá Ước Mơ cũng quan trọng không kém để tôi luyện đức kiên trì nhẫn nại. Khi bạn chuyển ước mơ của mình thành những mục tiêu cụ thể, rồi

chuyển những mục tiêu này thành các bước cụ thể, và chuyển các bước này thành công việc cụ thể, bạn không chỉ lên một tấm bản đồ chi tiết cho con đường đạt được ước mơ của mình mà còn có một tầm nhìn mới về việc bạn sẽ đạt được ước mơ đó như thế nào. Và điều này, đến lượt nó, tạo ra một hy vọng vững chắc nuôi dưỡng niềm đam mê và lòng kiên trì trong bạn.

Bạn còn nhớ ví dụ về kỳ nghỉ trong mơ của Dick Clark không? Tất cả những gì bạn cần làm là lái xe từ New York đến nhà của anh ta ở California trong vòng bảy ngày mà không có địa chỉ, không dùng bản đồ và không được hỏi đường. Bạn sẽ không bao giờ bắt đầu một chuyến đi vô vọng như vậy, phải không? Nhưng một khi bạn có địa chỉ nhà chính xác, những chỉ dẫn đường đi rõ ràng thì chẳng có lý do gì mà không thực hiện một chuyến đi để có được phần thưởng kỳ thú như vậy. Một tấm bản đồ không chỉ giúp bạn hoàn tất chuyến đi trong thời gian ngắn mà còn nuôi dưỡng niềm hy vọng của bạn trong suốt cuộc hành trình. Theo nghĩa đó, Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ là phương pháp giúp đốt nóng và tiếp nhiên liệu cho lòng kiên định, một đặc tính không thể thiếu để dẫn đến thành công.

Trước năm 1849, có rất nhiều người đi khai hoang quyết tâm chinh phục miền Tây hoang dã để mưu cầu một cuộc sống tốt đẹp hơn cho bản thân và gia đình, nhưng chỉ có rất ít người đến được California. Tại sao vậy? Đó là vì những ước mơ mông lung mơ hồ trong đầu họ không có đủ nhiên liệu giúp họ trụ vững trong cuộc hành trình gian khổ và dài dằng dặc ấy.

Sau đó, vào năm 1849, khi các mỏ vàng được phát hiện ở California, hàng ngàn gia đình đã lên đường vượt qua những chặng đường xa xôi cách trở để đến với Miền Đất Hứa. Bạn thấy đấy, khác với những người khai hoang trước đó chỉ đơn giản đi về hướng Tây

để thực hiện một ước mơ mơ hồ về "một cuộc sống tốt đẹp hơn", lớp người đi sau này có một tầm nhìn cụ thể giúp họ có thể kiên trì đến cùng. Họ đi là để tìm vàng và trở nên giàu có – hoặc kiếm được nhiều tiền nhờ vào việc cung cấp vật dụng và dịch vụ cho làn sóng những người đi tìm vàng. Họ có những ước mơ rõ ràng, họ chuyển những ước mơ đó thành mục tiêu rồi chuyển mục tiêu thành các bước và chuyển các bước thành những công việc cụ thể. Kết quả, họ kích hoạt và liên tục tiếp nhiên liệu cho động cơ kiên trì của họ. Nhờ thế mà họ có thể trèo đèo lội suối, băng qua những sa mạc hoang vu, chiến đấu với bọn lục lâm thảo khấu, các chiến binh da đỏ, bệnh tật và tất cả những khó khăn lớn nhỏ.

Vì thế, bước đầu tiên để gây dựng lòng kiên trì chính là việc có được một tầm nhìn sáng tỏ về ước mơ của bạn và áp dụng Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

Bước 2: Nhắm đến mặt trăng và mở rộng tầm nhìn

Để hiểu được bước thứ hai, chúng ta hãy quay về tấm gương Thomas Edison: đốt nóng động cơ thứ hai trong Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ và nhắm đến mặt trăng. Điều này có nghĩa là nhìn vào những lợi ích tiềm tàng to lớn gắn liền với ước mơ ấy. Ví dụ, nếu ước mơ của bạn là có một cuộc sống hôn nhân trong đó tất cả những nhu cầu cảm xúc thầm kín nhất của bạn hoặc người bạn đời của bạn đều được thỏa mãn, bạn phải kê ra tất cả những lợi ích của việc đạt được ước mơ đó. Bên cạnh niềm vui và sự thỏa nguyện mà bạn tận hưởng, con cái bạn cũng nhờ cha mẹ hạnh phúc mà có được cuộc sống an toàn, trọn vẹn hơn. Chúng sẽ nhìn thấy một bức tranh rõ nét về một cuộc sống hôn nhân là như thế nào, hiểu được người vợ hoặc chồng nên làm gì để thật sự đáp ứng được những nhu cầu thầm kín của nhau. Bức tranh rõ ràng ấy sẽ giúp con cái bạn biết chúng phải

làm gì để nuôi dưỡng mối quan hệ với người bạn đời của chúng. Các cháu chắt của bạn cũng sẽ học theo cha mẹ chúng. Bạn thấy nhiều thế hệ con cháu mình được hưởng lợi từ việc ước mơ của bạn thành hiện thực. Bạn nghĩ đến đóng góp to lớn của mình và của con cháu mình trong việc giúp cho những người xung quanh cũng mong muốn có được những mối quan hệ mỹ mãn như vậy.

Khi bạn đã hình dung rõ tất cả những lợi ích lớn nhỏ gắn liền với ước mơ của bạn, tầm nhìn ấy sẽ như dòng sữa mẹ nuôi dưỡng đứa con kiên trì, một đức tính không thể thiếu giúp bạn không chùn chân mỏi gối trước những vách đá cao sừng sững chắn đường bạn trên con đường thực hiện ước mơ.

Bước 3: Truyền bá tầm nhìn của bạn với người khác

Ngay khi Edison xác định tầm nhìn về một phát minh và viết ra giấy tất cả những lợi ích mà nó có thể mang lại, ông bắt đầu truyền đạt tầm nhìn ấy cho cộng sự và những người làm việc với ông. Ông làm tất cả để chắc chắn rằng ai cũng hiểu rõ tầm nhìn ấy. Chỉ có thế, họ mới trở thành một đội ngũ hợp nhất, có cùng động lực đi tới. Điều này đồng nghĩa với việc Edison kích hoạt động cơ thứ ba và là động cơ mạnh nhất trong Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ, đó là "Mô hình hợp tác Steven Spielberg". Bên cạnh những lợi ích của sự hợp tác, động cơ này cũng có tác động tuyệt vời đến lòng kiên trì. Bản thân Edison cũng có lúc thất vọng và chán nản, những lúc ấy ông cũng muốn từ bỏ ước mơ của mình. May thay, trong đội vẫn còn có một hay nhiều thành viên tràn đầy lòng nhiệt huyết, họ truyền cho ông nguồn cảm hứng và động lực đi tới cho đến khi động cơ kiên trì của ông lại được tiếp thêm nhiên liệu.

American Telecast nằm dưới sự điều hành của bảy đối tác trong

suốt 21 năm. Ít nhất có đến ba lần chúng tôi suýt thất bại và mất tất cả. Nhưng lý do giúp chúng tôi vẫn trụ lại được trong những thời kỳ khó khăn nhất là vì không có một thời điểm nào mà cả bảy người chúng tôi đều muốn bỏ cuộc. Khi một người nào đó mất tinh thần thì luôn có những người khác động viên và xốc nách anh ta bước tiếp!

Solomon đã viết về nguyên tắc này trong chương bốn của quyển Cựu ước Ecclesiastes. Ông viết, *"Hai tốt hơn là một; bởi vì họ có thể thụ hưởng thành quả lao động của mình. Nếu có vấp ngã thì một trong hai người sẽ vực người kia đứng dậy; sẽ là thảm họa cho một người đơn độc, khi anh ta ngã xuống, chẳng có ai bên cạnh đỡ anh ta dậy. Khi hai người nằm với nhau, họ có thể truyền hơi ấm cho nhau, làm sao bạn có được hơi ấm ấy khi chỉ nằm một mình? Khi bị kẻ thù tấn công, hai người đâu lưng lại sẽ trụ vững hơn và nếu có ba người thì không kẻ thù nào dễ dàng đánh gục được".*

Một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao, khi bạn chia sẻ tầm nhìn của mình với người khác, lòng kiên trì của bạn sẽ được nuôi dưỡng và củng cố bởi những người xung quanh, và ngược lại.

Bước 4: Chấp nhận sự phê bình, thất bại như một phần của cuộc sống và học cách xử lý những điều đó

Không một ai trên đời thích bị chỉ trích hoặc thất bại, tuy vậy, đối với những người đạt được ước mơ thì những chuyện như vậy lại là một phần trong cuộc sống của họ, giống như nhu cầu ăn uống vậy. Trong chương 5 và 6, chúng ta đã học cách đối diện với những lời phê bình và những thất bại của bản thân. Trong đời, tôi gặp không biết bao nhiêu người không biết cách ứng xử thế nào với sự chỉ trích và thất bại. Những người này hiếm khi thể hiện lòng kiên trì trong bất cứ

việc gì. Lý do là họ rất dễ nản lòng, dễ lầm đường lạc lối và dễ gục ngã trước những lời chỉ trích và trước những thất bại của họ hoặc của người khác. Khi tiếp xúc với những người từ bỏ ước mơ của mình quá sớm, tôi khám phá ra rằng họ không chỉ thiếu hẳn lòng kiên trì mà họ còn luôn cảm thấy bất ngờ trước sự phê bình, những thất bại của mình và của người khác. Trong khi trên thực tế, đó là chuyện cơm bữa thường ngày.

Nếu bạn thật sự muốn gây dựng lòng kiên trì, bạn phải chuẩn bị tâm thế đón nhận những lời chỉ trích và thất bại, đồng thời chuẩn bị cách giải quyết những điều đó một cách đúng đắn. Chương 6 đã cung cấp những biện pháp cần thiết để bạn ứng xử với sự phê bình chỉ trích. Còn những thất bại thì sao? Tôi có hai người bạn đã sống già nửa cuộc đời rồi mà vẫn không học được cách xử lý những thất bại của chính mình và của người khác. Kết quả, họ chỉ đạt được một phần nhỏ so với những gì họ xứng đáng và có khả năng đạt được. Thậm chí, tồi tệ hơn, họ sống không hề vui vẻ và chẳng ai thích làm việc với họ. Khi có một điều gì không ổn xảy ra trong công việc, họ thường bùng nổ, tấn công, đổ lỗi, chỉ trích người khác v.v... Ai lại muốn làm việc với những người như vậy?

Hiện bạn xử lý với những thất bại của mình và của người khác như thế nào? Trước hết, hãy nhìn vào cách bạn giải quyết những thất bại của chính mình. Dù ở nhà hay trong công sở, khi mọi việc không diễn ra theo ý bạn muốn, khi bạn phạm sai lầm, bạn làm gì? Hãy xem lại những phản ứng của bạn bằng cách trả lời những câu hỏi sau:

BẠN PHẢN ỨNG NHƯ THẾ NÀO KHI GẶP THẤT BẠI?

1. Bạn trở nên: _ **tự vệ** _ giận dữ nản lòng tuyệt vọng

2. Bạn: **bĩu môi rút lui _chối bỏ** viện cớ **biện hộ** *tấn công*đổ lỗi cho người khác __đổ lỗi cho hoàn cảnh

Hoặc

3. Bạn: *nhận trách nhiệm trước thất bại của mình* ***phân tích, tìm hiểu và học hỏi từ thất bại đó***nhờ người khác khuyên bảo trở nên quyết tâm và chăm chỉ hơn để không phạm phải những lỗi gây ra thất bại như vừa rồi.

Nếu bạn không rõ lắm về cách bạn đối diện với những thất bại của mình, hãy hỏi những người thân hoặc bạn bè của bạn để có câu trả lời đúng. Họ thường nhận thức được những phản ứng hàng ngày của bạn hơn là bản thân bạn.

Mặc dù những phản ứng trong câu một có khuynh hướng xảy ra thường xuyên, điều quan trọng là bạn cần nhận ra rằng mình có thể lựa chọn **phản hồi** thay vì phản ứng theo bản năng một cách sai lầm. Sau khi thất bại, bạn có thể muốn bỏ cuộc hơn là đối mặt với khả năng thất bại một lần nữa. Nói cách khác, bạn muốn trở về vùng an toàn của sự tầm thường. Vì thế, nếu bạn muốn đạt được ước mơ của mình, sau khi nỗi đau thất bại ban đầu nguôi ngoai, bạn cần phân tích tại sao việc này lại xảy ra. Nếu bạn không thể tự tìm hiểu, hãy tìm đến những người khác để được khuyên bảo.

BẠN ỨNG XỬ VỚI THẤT BẠI CỦA NGƯỜI KHÁC NHƯ THẾ NÀO?

Cách bạn xử lý thất bại của người khác có tác động to lớn đến việc đạt được ước mơ của bạn, bởi vì động cơ tên lửa mạnh nhất của bạn chính là khả năng hợp tác một cách hiệu quả. Nếu bạn liên tục giải quyết những thất bại của người khác không tốt, động cơ hợp tác này

sẽ yếu đi hoặc chết máy. Thậm chí, nếu bạn không mất đi một đồng đội, bạn cũng sẽ mất đi trái tim và tâm trí của người ấy, dẫn đến sự hợp tác bất lực. Việc ứng xử đúng đắn với thất bại của người khác cũng rất quan trọng đối với việc rèn luyện đức kiên trì của bạn. Hãy nhớ rằng có những lúc sự kiên trì và quyết tâm của đồng đội sẽ giúp bạn vững bước thậm chí ngay cả khi bạn nản lòng, yếu đuối. Nếu bạn thất bại trong việc xử lý những thất bại của cộng sự, bạn sẽ làm giảm động lực phấn đấu của họ và kết quả là sẽ không có ai tiếp thêm nhiên liệu tinh thần cho bạn. Hãy đọc những câu hỏi sau đây và xem bạn đã phản ứng trước thất bại của người khác như thế nào.

BẠN PHẢN ỨNG NHƯ THẾ NÀO KHI NGƯỜI KHÁC THẤT BẠI?

1. Bạn trở nên: nghiêm trọng giận dữ
2. Bạn: _ **lên lớp** *khuyên giải* ___ chỉ trích **kỷ luật** uốn nắn **rút lui** tấn công

Hoặc

1. Bạn: _ **dành một khoảng thời gian để điều chỉnh** *lắng nghe* ___ an ủi _ **khích lệ** *kiên nhẫn* ___ giúp đỡ và hợp tác

Một lần nữa, thông thường con người có xu hướng tỏ thái độ và phản ứng như được miêu tả trong câu một. Nhưng bạn có thể lựa chọn phản hồi giống như câu ba. Nếu bạn làm được điều đó, bạn sẽ giúp người khác trở nên kiên trì hơn và quyết tâm hơn. Bạn sẽ giúp họ xua đuổi nỗi sợ, để cố gắng một lần nữa. Và như thế, bạn sẽ có ngày chứng kiến họ thành công.

Tôi khuyên bạn hãy hỏi cộng sự xem họ nghĩ như thế nào về cách cư xử thông thường của bạn trước những sai lầm và thất bại của họ,

sau đó hãy hỏi xem họ muốn bạn phản hồi như thế nào. Nên nhớ, không ai muốn nghe một bài lên lớp sau những thất bại. Chắc chắn họ cũng đang rất đau lòng và có thể đã bắt đầu phân tích lý do sao họ làm thế này, tại sao họ không làm thế kia, trước khi bạn nói với họ về chuyện đó. Điều họ cần là một đôi tai biết lắng nghe và sự động viên khích lệ. Nếu bạn biết cách ứng xử đúng đắn với những thất bại và sai lầm của người khác, cả bạn và người ấy đều được hưởng lợi từ hành động của bạn.

BÀI HỌC TỪ VUA ĐÁNH BÓNG HỎNG VÀ ĐỒNG ĐỘI CỦA ANH

Bên cạnh kỷ lục đánh những trái bóng ghi điểm tuyệt đối (home run), Babe Ruth cũng đạt kỷ lục là người đánh trượt bóng nhiều nhất trong lịch sử môn bóng chày. Hãy tưởng tượng, nếu mỗi lần đánh trượt bóng, anh lại ném gậy đánh bóng đi, vừa quay lại ghế ngồi vừa chửi thề và hét lớn, *"Tôi ghét đánh trượt bóng... tôi ghét trận đấu này. Thằng ném bóng tồi tệ... hắn bẫy tôi. Cú đánh cuối của hắn cách xa vị trí phát bóng đến cả dặm!"*. Hãy tưởng tượng với mỗi trái bóng anh đánh trượt, khán giả lại la ó phản đối, còn huấn luyện viên thì ném tập hồ sơ xuống và hét lên, *"Cậu đang làm cái quái gì thế, Babe? Đã bao nhiêu lần tôi bảo cậu không được đánh bóng bổng kia mà!"*. Và hãy hình dung đồng đội anh thì hét lớn, *"Này Babe, anh nghĩ gì vậy? Anh cắm ba người ở chốt. Nhờ anh mà chúng ta sẽ thua trận này đấy"*.

Tôi xin đoan chắc với bạn là những hành động và lời nói trên hiếm khi xảy ra. Nếu Babe, những người hâm mộ anh, huấn luyện viên và đồng đội của anh lại phản ứng kiểu ấy với những lần anh đánh trượt bóng, thì sẽ không có sân bóng Yankee Stadium ngày nay và có khả năng là những đội bóng chày lớn cũng sẽ chết yểu sau vụ xì

căng đan Black Sox năm 1919. Nhưng may thay, Babe, những người hâm mộ anh, huấn luyện viên và đồng đội của anh đã học cách ứng xử đúng đắn. Họ biết rằng những cú đánh trượt đó không những là chuyện bình thường mà còn là một phần cần thiết để anh lập được nhiều cú home run. Babe phải dùng hết lực để đánh bóng và khi anh lựa chọn làm điều này, anh sẽ đánh trượt bóng nhiều hơn là đánh trúng bóng. Mọi người đều biết điều này và họ vui lòng chấp nhận những cú đánh trượt của anh, bởi vì họ biết rằng rồi sẽ có một cú home run. Nếu bạn chịu trách nhiệm về việc điều chỉnh cách ứng xử với những thất bại của mình và của người khác, bạn sẽ chứng kiến nhiều thành tích tốt hơn của bản thân và của đồng đội. Phản hồi một cách đúng đắn sẽ giảm thiểu những thất vọng và nản lòng của người trong cuộc và giúp tăng mức độ kiên trì của họ.

Tôi chưa từng viết hoặc đạo diễn một kịch bản quảng cáo nào khi chúng tôi thành lập American Telecast vào năm 1976. Tôi làm những việc đó lần đầu tiên vào mùa hè năm ấy. Kể từ lúc đó, mỗi năm tôi đã viết, sản xuất và đạo diễn hơn 100 đoạn quảng cáo dài hai phút. Lúc mới bắt đầu, tỷ lệ thành công của tôi là 25%. Điều đó có nghĩa là cứ viết bốn kịch bản thì tôi làm hỏng hết ba. Nhưng những đối tác của tôi đã cực kỳ kiên nhẫn. Họ không bao giờ "thuyết giảng" tôi mỗi khi tôi thất bại. Tất cả sẽ cùng tôi ngồi xem lại mọi chuyện và cố tìm hiểu tại sao đoạn quảng cáo này không hiệu quả. Nhờ vậy mà tỷ lệ thành công của tôi cuối cùng tăng lên 82% trong một ngành mà tỷ lệ thành công trung bình ở dưới mức 0,5%. Nếu tôi và cộng sự của mình không học được cách ứng xử với những thất bại của tôi, thì chắc chắn tôi đã bỏ nghề ngay từ năm đầu tiên hoặc năm thứ hai.

Khi bạn thất bại mà những người xung quanh bạn lại dè bỉu, bình luận bạn thì bạn cũng đừng "xù lông nhím" hoặc đổ lỗi cho người khác. Hãy yêu cầu họ viết ra giấy tất cả những suy nghĩ, phân tích và

đề nghị của họ để bạn có thể suy nghĩ thấu đáo về những gì đã xảy ra, sau khi mọi chuyện đã nguôi ngoai và bạn có thể nhìn nhận vấn đề rõ ràng hơn.

Khi những người xung quanh bạn thất bại, nên nhớ rằng họ cũng đau lòng lắm. Họ cũng đã lật ngược lật xuôi chán chê vấn đề đó trong đầu, nên điều cuối cùng mà họ mong muốn ở bạn là một lời phê bình "cho ra lẽ". Hãy cho họ một khoảng không gian riêng, lắng nghe họ và động viên họ một cách chân tình. Chỉ sau đó, khi nỗi buồn của họ đã lắng xuống, vài giờ hoặc vài ngày sau, hãy đến với họ với tinh thần của một người muốn học hỏi chứ không phải của một người "biết tuốt". Hãy trao đổi với họ về nguyên nhân khiến họ thất bại. Hãy đặt câu hỏi và cùng động não về vấn đề đó. Như vậy cả hai đều học hỏi được rất nhiều, đồng thời mối quan hệ và lòng kiên trì cũng được gia cố thêm.

Bước 5: Đón nhận những khó khăn trở ngại và đưa ra những giải pháp sáng tạo

Trong vòng 21 năm, American Telecast đã bán rất nhiều loại sản phẩm trực tiếp tới tay người tiêu dùng thông qua những đoạn quảng cáo trên truyền hình và người mua đặt hàng qua điện thoại. Công nghệ này được biết đến dưới cái tên Direct Response TV (Phản hồi trực tiếp từ tivi). Trong ngành này cũng chỉ có khoảng 5 đến 6 công ty trụ lại được lâu như chúng tôi. Mỗi năm lại có một số công ty mới mọc lên, và hầu hết đều thất bại ngay trong năm đầu. Đây là một ngành kinh doanh chuyên biệt đầy những cạm bẫy chết người vô hình với những người tay mơ. Khi các công ty "mắc bẫy", họ không phải mất hàng ngàn đô mà là hàng triệu đô. Họ tưởng mình có một chiến dịch làm giàu nhanh chóng nhưng kết cục, họ phá sản gần như chỉ sau một đêm. Họ không còn đủ ý chí đứng lên sau thất bại, bởi vì họ

không chuẩn bị tâm lý phải vượt qua vô vàn trở ngại lớn nhỏ. Khi bạn không nghĩ con đường trước mặt đầy thác ghềnh hiểm trở thì bạn đâu có chuẩn bị tinh thần cho những khó khăn đó, đúng không nào?

Ngược lại, những lão làng trong ngành này rất nhạy bén trong việc nhận ra những cạm bẫy, vì chúng tôi đều đã trở thành nạn nhân của nó vào lúc này hay lúc khác. Chúng tôi không chỉ chuẩn bị tinh thần cho những khó khăn trở ngại mà còn có kỹ năng đề ra những giải pháp sáng tạo ngay khi tình huống đó xảy ra.

Trong suốt 21 năm qua, tôi và đối tác của mình đã cùng nhau làm ra hàng trăm dự án khác nhau, và tôi không thể hình dung trên đời này có một dự án nào, cả trong đời sống cá nhân lẫn sự nghiệp, lại suôn sẻ từ đầu chí cuối mà không có bất cứ một khó khăn trở ngại nào. Tuy vậy, tôi vẫn nghe thiên hạ hàng ngày than phiền và viện cớ cho những thất bại của mình, bởi vì một việc nào đó đã xảy ra mà họ không ngờ tới. Nếu bạn luôn ở trong tâm thế đón nhận khó khăn trước mắt, bạn sẽ chuẩn bị sẵn sàng thay vì ngạc nhiên.

Trong hàng trăm dự án mà tôi thực hiện, không có một dự án nào mà không có những khó khăn ngoài dự kiến. Nhiều nhân vật nổi tiếng đã nổi cáu với tôi, sẵn sàng hủy bỏ việc hợp tác vài giờ trước khi buổi quay phim bắt đầu. Một số thiết bị quan trọng của tôi bị hỏng trong lúc quay. Thậm chí tôi từng bị vỡ ruột thừa hai ngày trước một buổi ghi hình không thể trì hoãn. Chính nhờ khả năng ứng phó bằng những giải pháp linh hoạt, sáng tạo mà công ty tôi đã vượt qua được những khủng hoảng như vậy.

Và bây giờ, chúng ta hãy quay lại định nghĩa đúng về lòng kiên trì. Tôi đã nói, “Lòng kiên trì thật sự là tông vào bức tường và bị ngã, đứng dậy, phủi sạch bụi bẩn và nhận ra rằng bạn không thể vượt qua

bức tường bằng cách đó, nên bạn phải nghĩ ra cách trèo qua bức tường, đào một đường hầm xuyên qua bức tường, đi vòng qua nó hay làm cho nó nổ tung".

Bức tường càng cao thì người ta càng có khuynh hướng từ bỏ. Nhưng bức tường càng cao bao nhiêu, bạn càng phải sáng tạo trong các giải pháp vượt qua bức tường ấy bấy nhiêu. Nếu bạn không có khả năng đưa ra một giải pháp hữu hiệu, bạn cần tìm đến các cộng sự hoặc cố vấn giúp bạn đi đến một giải pháp khả thi. Khi tôi ra mắt chiến dịch mang tên Deal-a Meal (một chương trình về giảm cân) của Richard Simmon vào năm 1986 với hàng loạt các đoạn quảng cáo hai phút và quảng cáo trên báo chí. Chúng tôi đã "chạy" chiến dịch này trong vòng sáu tháng và mang lại doanh thu 10 triệu đô. Sau đó, những thước phim quảng cáo không còn tạo ra hiệu ứng tốt đủ để tiếp tục chiến dịch nữa. Chúng tôi làm những đoạn quảng cáo mới, nhưng cũng thất bại nốt. Chúng tôi sắp sửa bỏ cuộc thì một cộng sự của tôi nảy ra một ý tưởng về cách tiếp cận hoàn toàn khác. Ý tưởng tài tình này của anh đã giúp chúng tôi chạy chiến dịch Deal-a-Meal thêm 5 năm nữa, mang lại thêm 160 triệu đô doanh thu.

Bước 6: Duy trì tốc độ chạy maratông

Tất nhiên, kẻ thù lớn nhất của lòng kiên trì là sự thiếu kiên nhẫn, mong muốn theo đuổi ước mơ với tốc độ của người chạy nước rút. Thật không may, những ước mơ có giá trị thường không nằm cách xa bạn 100 mét mà là hàng dặm. Tuy vậy, hầu hết mọi người khi có được tầm nhìn hay một ước mơ thì cắm đầu cắm cổ chạy ngay, nghĩ rằng nếu nhanh chân họ có thể "chộp" được nó. Vấn đề duy nhất là sau khi chạy hộc tốc được một đoạn ngắn, họ đã mệt bở hơi tai không còn sức lực chạy tiếp nữa. Hãy nghĩ về một cuộc thi chạy 100 mét gần đây nhất mà bạn từng chứng kiến. Dù đó là một cuộc thi giải Olympic hay

cuộc thi chạy của trẻ con trong xóm, người chạy có vẻ mặt và hành động như thế nào sau khi họ về đích? Tôi chắc rằng ai cũng thở hổn hển, nhiều người chống tay xuống gối, ngồi phịch xuống hoặc nằm lăn ra đất, một số người đi qua đi lại, đầu cúi xuống, thở dốc từng cơn. Bất kể hình dáng của họ thế nào, ai nấy đều thở không ra hơi và kiệt sức trong chốc lát.

Bạn hãy tưởng tượng xem điều gì sẽ xảy ra khi họ vừa "cán đích" thì nghe trọng tài thông báo, *"Cuộc đua chưa kết thúc, bạn còn phải chạy thêm 105 vòng nữa"*. Lúc ấy có lẽ ít có người nào chạy tiếp được. Mà nếu có thì họ cũng không thể chạy nhanh như trước. Trong thực tế, nếu họ chỉ bước đi thì nhiều khả năng là họ không thể hoàn thành thêm 105 vòng nữa. Đó là vì điểm chung duy nhất giữa cuộc thi chạy maratông và chạy cự ly ngắn 100 mét là chúng đều là những cuộc đua. Hai nội dung thi đòi hỏi những phương pháp huấn luyện, chiến lược và cách chạy hoàn toàn khác nhau. Cho nên, thật ngu ngốc khi một người chạy nước rút nhanh nhất thế giới nghĩ đến chuyện chiến thắng trong một cuộc thi chạy maratông, và sẽ còn ngu ngốc hơn nếu bạn muốn đạt được những ước mơ của mình bằng tốc độ chạy nước rút.

Edison và nhân viên của ông mất tới gần ba năm mới phát minh ra đèn điện. Họ làm việc trong nhiều giờ liền, thường từ 16 đến 20 tiếng một ngày. Họ giải quyết những vấn đề mà những nhà phát minh khác phải vật lộn trong suốt nửa thế kỷ. Bạn nghĩ gì khi mỗi sáng Edison bước vào phòng thí nghiệm của mình với nguồn năng lượng và thái độ của một người chạy nước rút. Hãy tưởng tượng ông gọi những nhân viên của mình lại và bảo, *"Các bạn, hôm nay tôi muốn tất cả mọi người làm việc thật nhanh như chưa bao giờ làm nhanh như thế. Tôi không muốn nhìn thấy ai đi bộ hoặc chạy tà tà nữa. Hãy chạy, chạy hết tốc lực. Tên của trò chơi này là tốc độ, tốc độ và*

tốc độ. Sẵn sàng chưa? Một hai ba, chạy!”. Với cách thức ấy, ai cũng sẽ ngã quỵ trong vòng một ngày. Nhưng Edison, bậc thầy của lòng kiên trì, biết rõ rằng những bước đi đều đặn vững chãi là cách duy nhất đưa cả đội về đến đích. Ước mơ của ông không phải là cuộc thi chạy 100 mét mà là hàng trăm kilômét. Ông và cộng sự của mình thậm chí còn ngủ trưa trong phòng thí nghiệm. Họ cần sự dẻo dai và đức kiên trì để hoàn thành cuộc chạy đường trường của mình.

Zig Ziglar kể lại câu chuyện ông muốn giảm 14 ký trong vòng 9 tháng như thế nào. Dường như đó là một nhiệm vụ bất khả thi và ông chưa bao giờ thành công trong kế hoạch giảm cân của mình. Sau đó, ông nhận ra rằng để giảm lượng mỡ thừa này trong khoảng thời gian ấy, ông chỉ cần giảm khoảng 50 gram mỗi ngày. Đó không chỉ là một mục tiêu khả thi mà còn dễ thực hiện. Thế là ông giảm ký và trở lại phong độ như trước. Richard Simmon bảo tôi rằng chế độ ăn kiêng cấp tốc không bao giờ mang lại kết quả. Khi một người nhanh chóng giảm đi 5 hoặc 10 ký, họ sẽ tăng cân lại nhanh chóng như vậy. Nhưng nếu họ giảm cân một cách từ từ, bằng cách áp dụng chế độ ăn kiêng và thói quen luyện tập thể thao trong một thời gian dài, họ sẽ có thể giảm cân và duy trì hình thể ở phong độ tốt nhất.

Bạn còn nhớ bản sơ yếu lý lịch của tôi không? Trong 6 năm đầu tiên đi làm, tôi đã để mất 9 công việc cả thảy. Ví dụ hay nhất của tôi về một người làm chủ được lòng kiên trì và vững bước trong cuộc sống với tốc độ chạy maratông là một người mà bản sơ yếu lý lịch của ông đã thể hiện tất cả.

Ở tuổi 21, ông chứng kiến công ty đầu tiên của mình thất bại.

Ở tuổi 23, ông phấn đấu trở thành chính khách trong bang và thất bại.

Ở tuổi 24, công ty thứ hai của ông thất bại.

Ở tuổi 27, ông suy sụp tinh thần.

Ở tuổi 29, ông ứng cử vào Quốc hội và thất bại.

Ở tuổi 31, ông ứng cử vào Quốc hội và thất bại lần nữa.

Ở tuổi 37, ông ứng cử vào Quốc hội và thành công. (Cuối cùng cũng chiến thắng!)

Ở tuổi 46, ông ứng cử vào vị trí Phó tổng thống và thất bại.

Ở tuổi 49, ông ứng cử vào Thượng nghị viện và thất bại.

Nhìn vào bản sơ yếu lý lịch của người đàn ông này, bạn nghĩ là ông ta sẽ từ bỏ giấc mơ làm chính trị của mình ư? Nhưng người mà tôi đang nói tới không hao hụt chút nhiệt huyết nào sau mỗi lần thất bại. Cuộc đời ông không chỉ thể hiện một quyết tâm lớn mà còn cả lòng kiên trì vô song nữa. Cuối cùng, trồng cây có ngày hái quả – không chỉ cho ông mà còn cho tất cả người Mỹ chúng ta. Sở dĩ chúng ta được sống trên Hợp chủng quốc Hoa Kỳ ngày nay là nhờ vào một sự thật, ở tuổi 54, Abraham Lincoln đã trở thành vị tổng thống thứ 16, người đã vượt qua thử thách lớn nhất mà một vị tổng thống Mỹ phải đối mặt, đó là việc chia cắt đất nước.

Vì thế, để tiến hành toàn bộ Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ, bạn hãy duy trì bước chạy của một người chạy đường dài, bất kể bạn có muốn tăng tốc hay bứt phá như thế nào chăng nữa. Đừng cố hoàn thành quá nhiều công việc trong một ngày hoặc đi quá nhiều bước trong một tuần. Hãy dành thời lượng cần và đủ cho mỗi công việc và bước đi. Thực hiện chúng ở tốc độ không có nguy cơ đốt cháy toàn bộ

năng lượng của bạn.

Duy trì tốc độ vừa phải trong Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ không chỉ có tác động đến lòng kiên trì của bạn mà còn là yếu tố cuối cùng quyết định liệu bạn có thật sự đạt được ước mơ đúng lúc để tận hưởng chúng hay không. Động cơ cuối cùng trong Nghệ Thuật Hiện Thực Hóa Ước Mơ là động cơ thật sự quyết định tiến độ trong việc hoàn thành ước mơ của bạn. Giống như vị thuyền trưởng của con tàu vượt đại dương, bạn có thể điều chỉnh tốc độ con tàu sao cho nó về bến an toàn và đúng thời hạn. Bạn cũng có thể đi chậm lại khi gặp bão tố, hoặc có thể tăng tốc khi trời quang biển lặng. Tôi gọi động cơ này là Kế Hoạch Ưu Tiên Chính Xác Như La-de. Nó sẽ giúp bạn tuân thủ thứ tự ưu tiên của những ước mơ trong đời bạn.

Bí quyết hiệu nghiệm 12:

Tạo dựng lòng kiên trì

1. Trong quyển nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn, trên mỗi trang Ước mơ, hãy viết ít nhất một đoạn văn về tầm nhìn cũng như tất cả những lợi ích mang lại từ việc đạt được ước mơ đó.

2. Chia sẻ những ước mơ quan trọng nhất của bạn với những người mà bạn tin tưởng, đặc biệt là những người bạn muốn tuyển làm cộng sự hoặc cố vấn để đạt được ước mơ đó.

3. Nghĩ về những thất bại của bạn trong gia đình cũng như trong công việc. Hãy viết ra một số thất bại vào sổ tay và ghi rõ cách bạn đã phản ứng với thất bại đó.

4. Nghĩ về những thất bại của những người xung quanh bạn,

trong gia đình cũng như trong công việc. Hãy viết ra một số thất bại vào sổ tay và ghi rõ cách bạn đã phản ứng với những thất bại đó. Hỏi những người thân nhất cách ứng xử thông thường của bạn với thất bại của họ. Sau đó hỏi xem họ muốn bạn phản hồi như thế nào. Ghi những ý kiến đó vào sổ.

5. Trong quyển nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ, bên cạnh mỗi trang Ước mơ, hãy thêm vào một trang có tựa đề "Trở ngại". Trong mỗi trang đó, hãy liệt kê tất cả những khó khăn tiềm tàng mà bạn nghĩ có thể ngăn cản bạn không đạt được ước mơ. Một khi đã hoàn tất danh sách này, hãy lập ra một danh sách các giải pháp sáng tạo mà bạn nghĩ có thể giúp bạn vượt qua những khó khăn ấy. Đây là lúc thu thập ý tưởng của người khác. Bạn có thể nghĩ ra một ý tưởng sáng tạo để vượt qua một trở ngại, nhưng người khác thậm chí có thể nghĩ ra một cách hiệu quả hơn hoặc dễ thực hiện hơn. Đồng thời, hãy chuẩn bị tinh thần gặp phải những khó khăn ngoài dự kiến. Để khi chúng xuất hiện trên đường đi, thay vì lâm vào trạng thái hoảng sợ, bạn sẽ bắt đầu động não cùng với người khác, đưa ra những phương án khả thi sáng tạo.

6. Trong quyển nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ, hãy xem lại thời hạn mà bạn đặt ra cho mỗi công việc, bước đi và mục tiêu cụ thể để đạt được những ước mơ quan trọng nhất của bạn. Hãy tự hỏi liệu bạn đang cố gắng hoàn thành những công việc này với tốc độ của một người chạy đường trường hay nước rút. Bạn có thể cần phải điều chỉnh thời hạn của một số mục tiêu cho phù hợp với tốc độ chạy maratông. Bất cứ ước mơ quan trọng nào cũng cần một nỗ lực lâu dài và điều đó có nghĩa là phải thiết lập một tốc độ đều đặn, vững chắc trong suốt quãng đường dài.

CHƯƠNG 16

ĐỘNG CƠ THỨ BẢY: “KẾ HOẠCH ƯU TIÊN CHÍNH XÁC NHƯ LA-DE”

LỘ TRÌNH ĐẠT ĐƯỢC ƯỚC MƠ MÀ AI CŨNG CÓ THỂ ÁP DỤNG

Thời tôi còn học lớp một, lũ trẻ chúng tôi thích chơi một trò chơi ở ngoài sân gọi là Crack the Whip (Quất roi). Với những ai chưa từng nghe đến trò chơi này, cho phép tôi miêu tả nó. 15 đến 20 đứa trẻ xếp hàng nối đuôi nhau, đứa này nắm chặt cổ tay đứa kia. Khi đứa trẻ đứng ở đầu hàng bắt đầu chạy thì tất cả cùng chạy theo. Đứa trẻ này chạy đi đâu thì cả lũ chạy đến đó. Khi cả bọn đang chạy hết tốc lực, đứa cầm đầu đột ngột đổi hướng theo hình chữ S. Trong khi năm hoặc mười đứa đầu tiên dễ dàng chạy theo thì những đứa ở cuối hàng (gọi là đuôi roi) rất khó bám theo, thường bị “đứt đuôi”, hoàn toàn mất kiểm soát, và cuối cùng ngã nhoài ra đất. Khi còn bé tôi rất thích trò chơi này nhất là khi tôi ở cuối hàng. Chơi trò này bạn phải chạy như điên và thật vui khi bạn mất hẳn quyền kiểm soát, không biết mình sẽ chạy đi đâu và cuối cùng có kết cục thế nào.

Mặc dù cảm giác ấy rất thú vị trong một trò chơi, nhưng trong cuộc sống thực, rơi vào trạng thái mất quyền kiểm soát là vô cùng đáng sợ. Nó gây nên áp lực căng thẳng thần kinh, nỗi sợ hãi, chán nản và tuyệt vọng, kéo theo nó có thể là cơn giận dữ, nỗi cay đắng và sự bất mãn. Bạn có thể mường tượng hậu quả của việc mất quyền kiểm soát còn khủng khiếp hơn nhiều.

HẬU QUẢ TÀN PHÁ CỦA VIỆC MẤT QUYỀN KIỂM SOÁT

Thật không may, hầu như tất cả những người mà tôi quen biết đều đang sống ở "đuôi roi", chỉ biết cố gắng bám vào nó. Họ thường kết thúc một ngày với câu hỏi, *"Không biết thời gian chạy đi đâu ấy nhỉ?"*. Từng thời khắc trong ngày của họ nằm dưới quyền điều khiển của môi trường xung quanh, nhu cầu, mong muốn và đòi hỏi của người khác. Điều này cũng không phải là quá tệ nếu trong suốt một tuần chỉ có một ngày như vậy. Nhưng với số đông, điều này xảy ra gần như mỗi ngày trong tháng, mỗi tháng trong năm, và mỗi năm trong đời họ. Những gì mà họ có được trong một ngày, thực hiện được trong một năm và đạt được trong cả đời không phải do những giá trị sống và những việc ưu tiên của họ quyết định mà do những giá trị sống và những việc ưu tiên của người khác.

Thật là một bi kịch! Vào cái lúc mà người ta giật mình nhận ra rằng mình đang đứng ở "đuôi roi" thì đã quá muộn, những ước mơ quan trọng – ước mơ thật sự phản ánh các giá trị sống và thứ tự ưu tiên của bản thân họ không thể nào biến thành hiện thực. Thế là vào cuối đời, họ cứ ngỡ ngàng tự hỏi: *"Chuyện gì đã xảy ra thế này? Thời gian đi đâu vậy? Chuyện gì đã xảy ra với các giá trị sống, quyết tâm và những việc quan trọng đối với mình? Chuyện gì đã xảy ra với chồng/vợ mình? Chuyện gì đã xảy ra với những đứa con của mình? Chuyện gì đã xảy ra với sự nghiệp của mình? Chuyện gì đã xảy ra với những việc mà mình luôn muốn làm nhưng không bao giờ làm? Tại sao lại như thế?"*.

Thử hỏi trên đời này còn có điều gì đáng phiền muộn hay thảm hại hơn việc một người vào những năm tháng cuối cùng trong đời mà phải đối diện với những ý nghĩ và những điều hối tiếc như vậy? Có

thể bạn không thích nghe điều này, nhưng đó sẽ là kịch bản mà bạn phải trải qua nếu bạn không tỉnh thức, giành lại quyền kiểm soát cuộc đời mình ngay từ bây giờ. Xin lưu ý, tôi nói **"ngay từ bây giờ"** chứ không phải ngày mai. Và để lấy lại quyền kiểm soát cuộc đời mình, trước tiên bạn phải nắm quyền kiểm soát thời gian của bạn. Muốn làm được điều này, bạn phải thực hiện **ba bước đơn giản:** thứ nhất, bạn phải nhận ra thời gian "thoát khỏi" bạn như thế nào; thứ hai, bạn phải học cách nắm giữ hoặc kiểm soát nó; và thứ ba, một khi bạn đã biết cách quản lý thời gian, bạn phải hành động và thật sự kiểm soát nó.

THỜI GIAN "THOÁT KHỎI" BẠN NHƯ THẾ NÀO?

1. Bạn vô tình đánh mất một phút nhưng lại chủ tâm "đốt" đi một giờ

Thời gian thoát khỏi bạn theo cả lượng nhỏ và lớn. Bạn vô tình để thời gian trôi qua bằng cách mặc cho tâm trí lơ đễnh hoặc thơ thẩn quay về với quá khứ hoặc nhảy đến tương lai. Một nghiên cứu cho biết con người nói chung dành 90% thời gian lúc thức để nghĩ về quá khứ hoặc tương lai. Khi bạn để cho tâm trí mình mơ màng như vậy, bạn đang đánh mất sức mạnh phi thường của hiện tại. Thử nghĩ xem, có bao nhiêu lần trong ngày bạn nghĩ đến bữa ăn sắp tới, kỳ nghỉ cuối tuần hoặc một sự kiện vừa xảy ra, trong lúc bạn đang làm một việc gì đó hoặc nghe ai đó nói? Mỗi lần như thế, bạn đánh mất những cơ hội quan trọng trong hiện tại. Cơ hội suy nghĩ về một yếu tố quan trọng trong dự án bạn đang thực hiện. Cơ hội nắm bắt một thông tin quan trọng từ người mà bạn đang giao tiếp. Bất cứ khi nào tôi nhận thấy đầu óc mình vô tình nghĩ về những gì trong quá khứ hoặc tương lai, tôi lại hình dung lấy bàn tay phải tự tát vào mặt mình để mang tôi

quay trở về với thực tại, và tôi tự nhắc nhở mình, "Tập trung nào". Đó là một kỹ thuật hơi cũ nhưng rất hiệu quả.

Để thời gian vô tình trôi qua bằng cách cho phép tâm trí bạn nghĩ đến những chuyện đâu đâu thật sự là một việc làm lãng phí, bạn đang vứt qua cửa sổ những cơ hội quan trọng và những phút giây giá trị. Nhưng điều tệ hại hơn cả là việc bạn đánh mất cả một lượng thời gian lớn hơn một cách có chủ đích. Nên nhớ, đời người "ngắn chẳng tày gang". Thế mà, thông thường con người hy sinh cách sử dụng thời gian tốt nhất vào những việc làm vô giá trị hay ít giá trị, chỉ đơn giản vì nó tiện lợi vào lúc ấy. Như tôi đã đề cập trong chương 9, cách sử dụng "tốt" những điều kiện có hạn của mình thường là kẻ thù tệ hại nhất của cách sử dụng "tốt nhất" những điều kiện đó. Và nguyên tắc này đặc biệt áp dụng cho thời gian, thứ tài sản có giới hạn nhất của bạn.

Trước đây, cứ mỗi lần đi làm về là tôi lập tức bật kênh CNN lên xem tin thời sự trong lúc Shannon chuẩn bị bữa tối. Một hôm, đứa con trai 8 tuổi của tôi nói, *"Ba ơi, ba lúc nào cũng xem tivi quá nhiều khi về đến nhà"*. Phải, bản thân việc xem kênh CNN không có gì là sai trái cả. Thậm chí, đây là cách sử dụng thời gian không tồi, bởi vì nó cung cấp cho tôi những thông tin mới nhất ảnh hưởng đến cuộc sống cá nhân cũng như công việc kinh doanh của tôi. Nhưng dù "tốt" như vậy, nó vẫn tước đoạt của tôi cách sử dụng thời gian "tốt nhất" với vợ và con tôi. Những đứa con bé bỏng của tôi sẽ đi ngủ vài tiếng đồng hồ sau khi tôi đi làm về, vậy mà tôi đã lãng phí mất nửa giờ quý báu dành cho vợ con chỉ để xem tivi. Một khi những giây phút ấy trôi qua, bạn không có cách nào nắm giữ lại nó. Ngược lại, tôi có thể xem tin tức sau khi con tôi đi ngủ. Phần lớn mọi người không lãng phí thời gian của mình vào những việc xấu xa, nhưng họ phí hàng trăm giờ mỗi năm làm những việc chấp nhận được hoặc tốt chứ không phải cho

những việc tốt hơn hoặc tốt nhất.

Bởi vì việc kiểm soát cuộc đời bạn bắt đầu từ việc kiểm soát thời gian, nên từ ngày hôm nay, trước khi bắt tay vào làm một việc gì đó trong khoảng thời gian từ 15 phút trở lên, hãy tự hỏi mình: Đây là cách sử dụng thời gian tốt hay tốt nhất của tôi? Mình có thể làm được điều gì tốt hơn trong khoảng thời gian này không? Để biết được liệu bạn có đang sử dụng thời gian một cách tốt nhất không, hãy xem lại thứ tự ưu tiên của những ước mơ quan trọng đối với bạn. Ví dụ, ba ước mơ quan trọng nhất của tôi là: dành nhiều thời gian để thờ kính Chúa, trở thành người chồng tốt nhất của vợ tôi và trở thành người cha tốt nhất của những đứa con tôi.

Bởi vì một thời lượng lớn trong ngày của tôi bị lấp đầy bởi những công việc "bắt buộc" và phần lớn là vào giờ làm việc, tôi không thể dành thời gian ấy cho ba ước mơ quan trọng nhất đời mình. Tuy vậy, tôi có khoảng thời gian "tự do" sau giờ làm việc. Và tôi có thể dùng những công việc ưu tiên và ước mơ quan trọng nhất của mình để đánh giá cách sử dụng khoảng thời gian ấy. Làm như vậy, thật dễ dàng thay thế nửa giờ đồng hồ xem tin tức trên kênh CNN bằng việc trò chuyện và chơi đùa với con cái tôi.

Nếu bạn hoàn tất bài tập ở cuối chương 7, bạn đã có danh sách thứ tự ưu tiên của những lĩnh vực quan trọng nhất trong cuộc sống, và đã xác định rõ từng ước mơ trong mỗi lĩnh vực đó. Ở cuối chương 10, bạn cũng được yêu cầu chuyển những ước mơ của mình thành các mục tiêu, các bước và công việc cụ thể. Nếu bạn đã thực hiện những bài tập này, bạn có thể bắt đầu đánh giá cách sử dụng thời gian của mình bằng những ước mơ quan trọng nhất, thứ tự ưu tiên cũng như các bước và công việc cần thực hiện để đạt được ước mơ. Nếu bạn biến kỹ thuật đơn giản này thành một phần trong cuộc sống hàng

ngày, bạn sẽ thấy mình có nhiều thời gian hơn cho những việc quan trọng nhất.

2. Bạn không lên kế hoạch và sắp xếp thứ tự ưu tiên cho từng ngày

Nguyên nhân thứ hai khiến thời gian thoát khỏi bạn là vì bạn không lên kế hoạch và sắp xếp thứ tự ưu tiên cho công việc **trước khi** một ngày mới bắt đầu. Phần lớn mọi người bắt đầu ngày mới một cách "gặp chăng hay chớ", họ nghĩ rằng chỉ cần gặp gì làm nấy là ổn. Mặc dù đây là cách tiếp cận dễ dàng (theo bản năng tự nhiên), nó cũng là cách sử dụng thời gian kém hiệu quả nhất. Hãy dành vài phút nghĩ về kỳ nghỉ lần cuối của bạn. Vào lúc nào thì bạn quyết định mình sẽ đi đâu, đến đó bằng cách nào, làm gì ở đó và khi nào trở về? Có phải tất cả những quyết định quan trọng này đều đã được đưa ra trước khi bạn ngồi lên xe hoặc ra sân bay không? Bạn đã lên kế hoạch chi tiết đâu ra đó. Bạn đã suy nghĩ trước về tất cả những việc bạn muốn làm, những người bạn muốn gặp, những địa điểm bạn muốn đến. Bạn biết rõ bạn đi đến đó bằng phương tiện gì và khi nào sẽ trở về.

Sẽ rất nực cười nếu bạn đến sân bay vào cái ngày bạn muốn đi nghỉ mát mà không hề lên kế hoạch gì trước. Người bán vé máy bay hỏi bạn, *"Xin hỏi quý khách muốn đi đâu hôm nay?"*. Hãy tưởng tượng người ta sẽ nhìn bạn như thế nào nếu bạn trả lời, *"Một câu hỏi thú vị, chúng ta hãy cùng quyết định việc này ngay bây giờ"*. Hãy nghĩ xem bạn sẽ lãng phí bao nhiêu khoảng thời gian đi nghỉ quý báu nếu bạn cứ tiếp tục quyết định sẽ làm gì và làm vào lúc nào mỗi khi bạn đối diện với từng vấn đề.

Mặc dù tình huống này nghe có vẻ hài hước, nhưng tôi dám nói

đây là cách mà 95% người lớn hẳn hoi bắt đầu một ngày mới. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi họ cảm thấy mọi việc vượt ra ngoài vòng kiểm soát của mình. Thế nhưng chẳng có ai trong số 95% này lại làm thế với những kỳ nghỉ của mình. Họ đều dự trù và lên kế hoạch đi nghỉ trước cả tuần hoặc cả tháng. Điều này có nghĩa là họ lên lịch đến từng chi tiết cho một kỳ nghỉ từ 7-14 ngày, nhưng lại không đoái hoài đến việc lên kế hoạch cho 351 ngày còn lại trong năm, khoảng thời gian còn quan trọng hơn gấp nhiều lần. Nếu bạn muốn giành lại quyền kiểm soát cuộc đời mình, bạn phải bắt đầu lên kế hoạch và sắp xếp thứ tự ưu tiên cho mỗi ngày một cách hiệu quả trước khi bắt đầu một ngày mới. Tôi sẽ mách bạn cách làm điều đó như thế nào ở phần sau chương này.

Nhiều người sợ lên kế hoạch cho một ngày vì họ nghĩ rằng hành động này sẽ làm giới hạn sự tự do của họ. Họ tin rằng một ngày của mình toàn những việc khẩn cấp, bất ngờ và họ không có cách nào tính trước được. Có người thì cho rằng họ không có thời gian để lên kế hoạch. Thật ra việc này dễ dàng hơn bạn nghĩ rất nhiều. Bạn chỉ cần vài phút yên tĩnh và một công cụ hiệu quả để lên kế hoạch. Việc lên kế hoạch hiệu quả sẽ giúp **bạn tự do hơn** trong việc giải quyết những việc cấp bách một cách hữu hiệu, chứ không phải ngược lại.

3. Kẻ cắp thời gian

Thủ phạm khiến một ngày của bạn co lại rất nhanh chính là cái mà những chuyên gia về quản lý thời gian gọi là "kẻ cắp thời gian". Đó là tên gọi chung cho những hoạt động, sự việc và hoàn cảnh xảy ra trong ngày và đánh cắp thời gian hoặc sự chú ý của bạn, khiến bạn không thể tập trung vào những việc quan trọng nhất. Dưới đây là bảng danh sách những kẻ đánh cắp thời gian được Trung tâm đào tạo Franklin Covey đưa ra trong buổi hội thảo về quản lý thời gian. Bạn

có thấy điều gì quen thuộc với bạn không? Hãy đánh dấu những thứ đã đánh cắp thời gian của bạn.

KẺ CẮP THỜI GIAN

_Những việc cắt ngang bất ngờ

_Những cú điện thoại không báo trước

_Yêu cầu hay đòi hỏi của người khác

_Lỗi của người khác

_Máy móc thiết bị hư hỏng

_Giao tiếp kém hiệu quả

_Kế hoạch không thích hợp

_Thiếu sự lắng nghe

_Mâu thuẫn về thứ tự ưu tiên

_Thiếu tinh thần kỷ luật

_Họp hành

_Ước lượng thời gian không thực tế

_“Nấu cháo” điện thoại

_Thay đổi thứ tự ưu tiên

_Lỗi của bạn

_Bộ máy quan liêu

_Do dự, thiếu quả quyết

_Giao thiệp với người khác

_Mâu thuẫn trong tính cách

_Không dám nói "không"

_Sa đà vào tiểu tiết

_Thất bại trong việc ủy thác công việc cho người khác

Mặc dù những "kẻ cắp thời gian" này có thể xông vào bất cứ lúc nào trong ngày, vẫn có những cách hữu hiệu để ngăn chúng không lấy cắp thời gian của bạn và chúng ta sẽ thảo luận về điều này sau.

4. Bạn cho phép những việc "khẩn cấp" giành quyền ưu tiên

Con người vốn sợ những gì đột ngột, không báo trước, thế nên bạn dễ dàng cho phép cái gọi là "khẩn cấp" – những việc đòi hỏi bạn phải lập tức chú ý đến và có hành động – chen ngang vào danh sách ưu tiên của bạn. Có những việc chẳng có gì quan trọng cả nhưng nó cứ nhảy xổ ra trước mặt bạn và nói, *"Tôi muốn bạn phải chú ý đến tôi. Ngay bây giờ!"*. Các cú điện thoại có lẽ là ví dụ điển hình nhất cho điều này. Bạn có thể đang có một cuộc nói chuyện quan trọng với người bạn đời, với con cái hoặc với khách hàng của bạn, nhưng cho dù cuộc nói chuyện đó quan trọng đến mức nào, nếu chuông điện thoại vang lên, như có hiệu lệnh, bạn lập tức dừng tất cả mọi việc lại và nhấc điện thoại lên.

Nếu muốn làm chủ thời gian, bạn phải nhận thức được rằng

những việc khẩn như thế giống như những kẻ chuyên chen ngang khi xếp hàng. Họ nghĩ bản thân họ và nhu cầu của họ quan trọng hơn bạn và nhu cầu của bạn, nhưng không phải vậy. Bạn hãy bảo những kẻ chuyên chen ngang ấy lấy số và quay lại xếp hàng theo thứ tự.

5. Thói quen lần lữa, nước đến chân mới nhảy

Cuối cùng, thói quen ưa trì hoãn chính là nguyên nhân cuối khiến thời gian thoát khỏi bạn. Chính vì hay chần chừ mà hễ có việc khẩn cấp chen ngang vào là bạn sẵn lòng đẩy những việc quan trọng xuống cuối hàng. Vì thế, những việc khẩn cấp ấy bao giờ cũng được giải quyết ngay tắp lự trong khi những việc ưu tiên lại bị bỏ lại sau. Thật không may, thời gian trôi qua và những việc ưu tiên của bạn vì vậy mà bị "xếp xó". Hyrum Smith, một trong những người sáng lập công ty Franklin Covey, nói rằng người ta thường trì hoãn không làm ngay những việc ưu tiên vì một hay nhiều trong sáu lý do sau. Thứ nhất, họ không cảm nhận được tính cấp bách của hoạt động đó. Ví dụ, chẳng có gì cấp bách trong chuyện chơi với con hay tâm tình với người bạn đời cả. Nhưng cho dù họ không cảm thấy có gì gấp rút trong những việc làm đó, chúng còn quan trọng hơn nhiều so với những hoạt động khác mà họ làm khi về đến nhà. Hyrum cho rằng, lý do thứ hai là con người không nhìn thấy giá trị trong những hoạt động cụ thể. *"Nếu tôi không chơi đùa với lũ trẻ hôm nay thì ngày mai cũng được mà. Chúng đâu có quan tâm đến điều đó"*. Sai lầm!

Lý do thứ ba khiến thiên hạ thường đẩy những việc quan trọng xuống cuối danh sách là vì những việc đó không thú vị hoặc vui vẻ, hoặc nằm ngoài "vùng thoải mái" của họ. Bạn cũng biết là ngày càng có nhiều người chết vì bệnh ung thư trên thế giới. Không phải là vì y học không thể chữa trị hữu hiệu căn bệnh này mà bởi vì con người không chịu dành thời gian đi kiểm tra sức khỏe định kỳ. Chẳng thú vị

gì khi bỏ ra nửa ngày mỗi năm để đi kiểm tra sức khỏe cả. Nhưng thử hỏi trên đời này còn có việc gì quan trọng hơn không? Hàng trăm ngàn người chết vì bệnh ung thư, tim mạch, đột quỵ chỉ vì họ không dành thời gian đi kiểm tra sức khỏe định kỳ hoặc không đến khám bác sĩ ngay khi những triệu chứng đầu tiên xuất hiện. Tính trì hoãn thật sự là một thói quen nguy hiểm chết người. Bạn có bao giờ lần lữa mãi không bắt đầu chế độ ăn kiêng hợp lý hoặc tập thể dục thường xuyên không? Tất nhiên là có và tôi cũng vậy. Những việc như thế chẳng có gì thú vị hay vui vẻ cả, nhưng chúng ta đang hy sinh sức khỏe của mình vì nó đấy.

Hai lý do cuối cùng khiến chúng ta gạt những hoạt động quan trọng sang một bên là vì sự thiếu kiến thức và nỗi sợ thất bại. *"Mình sẽ gọi điện thoại cho khách hàng vào ngày mai vậy; điều cuối cùng mà mình muốn nghe bây giờ là một lời từ chối"*. Thế là bạn không chỉ trì hoãn một cuộc điện thoại mà còn hoãn cả một cơ hội thành công. Nếu bạn muốn đạt được ước mơ của mình, bạn phải xử lý khuynh hướng khất lần khất lữa của mình một cách hiệu quả.

Hyrum có lời khuyên giúp chúng ta vượt qua khuynh hướng thích chần chừ này là hãy làm ngay những việc mà bạn có khả năng trì hoãn *đầu tiên*. Bằng cách bắt tay vào làm những việc này trước, bạn không chỉ hoàn tất chúng mà còn được tự do làm những việc thú vị hơn sau đó, đồng thời thoát khỏi cảm giác tội lỗi hay lo sợ gắn liền với sự trì hoãn.

NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT THỜI GIAN

Kiểm soát thời gian thật ra là một việc tương đối dễ làm nhưng chỉ có dưới 5% nhân loại làm được việc này. Tại sao vậy? Có hai lý do: thứ nhất, họ không nhận ra tầm quan trọng của việc này và thứ hai,

họ không biết cách kiểm soát thời gian. Tôi hy vọng rằng tôi đã chứng minh cho bạn thấy việc kiểm soát thời gian quan trọng như thế nào để đạt được ước mơ của bạn. Bây giờ chúng ta sẽ tập trung giải quyết vấn đề: làm thế nào để kiểm soát thời gian. Không có gì phức tạp cả, chỉ cần bạn học được một vài kỹ thuật và dùng sổ tay lên kế hoạch hàng ngày một cách đúng đắn.

Bảy bước để có được lợi ích lớn nhất từ nguồn tài sản giới hạn nhất của bạn

1. Buộc bản thân tập trung vào thời khắc hiện tại

Chúng ta đã nói về sức mạnh của hiện tại ở phần đầu chương này. Giữ tâm trí bạn tập trung vào hiện tại và kéo nó trở về với hiện tại bất cứ khi nào bạn nhận thấy tâm trí mình lang thang về quá khứ hoặc bay đến tương lai, điều này cực kỳ quan trọng đối với hiệu suất làm việc của bạn và sự lưu tâm vào người khác. Một kỹ thuật rất hữu dụng với tôi là lúc nào tôi cũng có một cây bút và một quyển sổ tay bên mình, mọi lúc mọi nơi. Khi đầu óc tôi bắt đầu mơ màng đi nơi khác, tôi liền nhanh chóng viết ý nghĩ lan man đó vào sổ để suy nghĩ về nó sau. Hành động này lập tức giải phóng tâm trí tôi và tôi có thể quay lại tập trung vào hiện tại. Bạn có thể học theo cách của tôi hoặc nghĩ ra bất cứ kỹ thuật về thể chất hay tinh thần nào giúp bạn tập trung và tái tập trung vào hiện tại khi cần thiết. Như tôi đã nói ở phần trên, tôi hình dung bàn tay phải của mình tát vào mặt mình và nói thầm trong đầu, *"tập trung nào"*.

2. Lập bảng "kiểm kê" thời gian

Theo một nghiên cứu cấp quốc gia, người lớn ở Mỹ trung bình

dành ra từ 35 đến 56 giờ một tuần ngồi trước màn hình tivi. Đây là một con số đáng kinh ngạc, đặc biệt là khi so sánh với khoảng thời gian 40 giờ làm việc một tuần của họ. Tuy vậy, khi mọi người nghe đến con số này thì hầu như ai cũng kêu toáng lên, *"Tôi không có như thế"*. Trong thực tế, thời gian trôi qua vùn vụt và hầu hết chúng ta không có ý niệm mình đã sử dụng thời gian như thế nào. Nếu bạn lập ra một bảng kiểm kê thời gian đơn giản để xem mình đã sử dụng mỗi giờ trong ngày ra sao, trong vòng bảy ngày, bạn sẽ lấy làm ngạc nhiên trước những gì phát hiện được. Để làm điều này, bạn hãy vẽ ra hai bảng kiểm kê thời gian trong sổ tay, tương tự như bảng bên dưới. Trong bảng thứ nhất, hãy dành ra 15-20 phút để điền vào những việc bạn nghĩ là bạn thường làm vào mỗi giờ trong tuần. Sau đó, hãy khoanh tròn những giờ "tự do" – khoảng thời gian mà bạn có thể lựa chọn làm bất cứ việc gì bạn thích.

Trong vòng một tuần, hãy cầm theo bảng thứ hai bên người để điền vào những việc mà bạn thật sự làm vào mỗi giờ. Vào cuối tuần, bạn sẽ có thông tin đầy đủ về một tuần làm việc bình thường của bạn. Một lần nữa, hãy khoanh tròn những khoảng thời gian "tự do" trong ngày và trong tuần. Nếu bạn thấy việc chia theo từng giờ không đủ chi tiết, bạn có thể chia theo nửa giờ. Bước cuối cùng là đối chiếu bảng kiểm kê thứ nhất (dự đoán về cách dùng thời gian của bạn) với bảng kiểm kê thứ hai (cách bạn dùng thời gian trong thực tế). Bài tập đơn giản này sẽ giúp bạn xác định đâu là khoảng thời gian thật sự "tự do" của bạn.

BẢNG KIỂM KÊ THỜI GIAN

	Chủ nhật	Thứ hai	Thứ ba	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu	Thứ bảy
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12 giờ trưa							
1:00							
2:00							
3:00							
4:00							
5:00							

6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12 giờ đêm							
1:00							
2:00							
3:00							
4:00							
5:00							

3. Thay thế cách sử dụng "tốt" khoảng thời gian "tự do" bằng cách sử dụng "tốt nhất"

Sau khi bạn đã xác định được những khoảng thời gian "tự do" trong ngày, bạn sẽ có cách thay thế việc sử dụng thời gian "tốt" bằng việc sử dụng thời gian "tốt nhất". Bạn có thể lấp những khoảng thời gian "tự do" này bằng những hoạt động phản ánh thứ tự ưu tiên cao nhất của bạn và hoàn tất những việc thuộc về những ước mơ quan

trọng nhất của bạn.

4. Ủy thác những hoạt động tốn nhiều thời gian cho người khác

“Không có đủ thời gian trong một ngày” là một trong những lời than vãn thông thường nhất của bất cứ ai, đàn ông cũng như đàn bà. Trong suốt nhiều năm làm việc của mình, tôi đã nghe câu nói này hàng trăm lần thậm chí có thể lên tới hàng ngàn lần. Đây thường là một cái cớ biện hộ cho một việc gì đó không được hoàn tất đúng thời hạn. Khi một người liên tục đưa ra lời than phiền này, tôi thường hỏi về công việc “chất chồng” của họ. Lần nào cũng vậy, tôi có thể chỉ ra những chi tiết và hoạt động tốn nhiều thời gian có thể dễ dàng ủy thác cho người khác. Người ta thường hy sinh thứ tài sản giới hạn nhất và không có gì thay thế được để làm những việc có thể giao cho người khác với vài đô la một giờ. Nên nhớ, tiền tiêu rồi có thể kiếm lại được, nhưng thời gian thì không thể. Giao phó những hoạt động không quan trọng và không tạo ra nhiều giá trị cho người khác là cách dễ nhất và hiệu quả nhất để thêm hàng trăm giờ vào quỹ 24 giờ một ngày của bạn.

5. Điểm mặt những kẻ cắp thời gian và có biện pháp bảo vệ mình

Ở phần trước, bạn đã nhận diện được nhiều kẻ cắp thời gian làm giảm hiệu suất làm việc của bạn. Bây giờ, sau khi đã biết được điều đó, bạn cần có những bước đi cần thiết để không biến mình thành nạn nhân của những kẻ cắp ấy. Nhiều hành động xâm phạm thời gian này có thể bị loại bỏ bằng cách sử dụng sổ tay lên kế hoạch mỗi ngày một cách đúng đắn. Ví dụ, bạn có thể dành ra một khoảng thời gian nào đó để gọi và nhận những cuộc điện thoại không quan trọng. Khi

có điện thoại gọi tới, một người nào đó sẽ nói với người gọi rằng bạn không thể nói chuyện điện thoại ngay bây giờ và sẽ nhận điện thoại vào một khoảng thời gian cụ thể. Bạn cũng có thể sử dụng biện pháp tương tự với những cuộc gặp mặt bất ngờ.

Bà xã tôi có những cô bạn có thể "nấu cháo" điện thoại cả tiếng đồng hồ. Shannon sợ làm họ tổn thương nên đã chịu khó nghe họ nói, bất kể cuộc nói chuyện kéo dài bao lâu. Sau đó, cô ấy sẽ cực kỳ khổ sở vì phải đẩy lùi những việc quan trọng cả giờ đồng hồ, thậm chí sang đến ngày hôm sau. Tệ hơn nữa, cô ấy có đến 5 hoặc 6 cô bạn thích "tâm tình" như thế, không phải mỗi tháng một lần hoặc mỗi tuần một lần mà là mỗi ngày một lần! Không một ai trong số họ biết rằng Shannon rất bận rộn. Họ không nhận ra rằng để "hầu chuyện" họ, Shannon phải gác sang một bên hoặc trì hoãn nhiều việc quan trọng và khẩn cấp. Tuy vậy, đó không phải là lỗi của những người bạn đó mà là lỗi của Shannon. Cô thật sự quan tâm đến những người bạn của mình và muốn dành cho họ tất cả khoảng thời gian họ cần. Nhưng nếu cô ấy bắt đầu cuộc nói chuyện bằng câu nói, *"Bây giờ mình chỉ rảnh được 10 phút thôi, vì thế nếu chúng ta có thể nói hết mọi chuyện trong vòng 10 phút thì mình sẽ nói được, còn không thì chúng ta nên nói chuyện sau nhé"*, thì 9 trên 10 lần, bạn bè Shannon sẽ nói chuyện ngắn gọn lại. Như vậy, Shannon sẽ có lại được 50 phút, thay cho cú điện thoại dài một tiếng đồng hồ.

Bạn có thể xử lý những việc cấp bách với cùng một phương pháp. Hãy dành ra một khoảng thời gian nào đó trong ngày để làm những việc cấp bách nhưng không quan trọng. Thật đáng ngạc nhiên, hầu hết những việc khẩn cấp này không quan trọng bằng những việc mà chúng làm bạn phân tâm.

6. Lên kế hoạch và sắp xếp thứ tự ưu tiên cho công việc trước khi ngày mới bắt đầu

Một lần nữa, việc lên kế hoạch hàng ngày và nắm được cách sử dụng thời gian đúng đắn là rất quan trọng. Bạn hãy lên kế hoạch cho ngày hôm sau từ đêm hôm trước hoặc vào buổi sáng trước khi ngày mới bắt đầu. Việc làm này thường chỉ lấy mất của tôi từ 5 đến 15 phút. Tôi bắt đầu bằng cách liệt kê tất cả những việc tôi muốn thực hiện trong ngày, không theo thứ tự ưu tiên nào. Kế tiếp, tôi phân loại những việc này vào các nhóm A, B, C. Nhóm A là những việc mang lại giá trị cao, nhóm B là những việc mang lại giá trị trung bình và nhóm C là những việc mang lại giá trị thấp. Sau đó, tôi đánh thứ tự ưu tiên (bắt đầu từ số 1 là ưu tiên cao nhất) cho những việc ở nhóm A, rồi đến nhóm B và nhóm C.

Bằng việc làm đơn giản này, những việc nhóm C (bất kể nó "to tiếng" như thế nào) không bao giờ có thể chen vào những việc nhóm A. Tôi sẽ không làm một việc có thứ tự B-4 trước khi hoàn thành việc A-1 cả. Nếu bạn làm theo cách này, bạn sẽ ngạc nhiên trước lượng công việc ưu tiên và mang lại giá trị cao mà bạn hoàn tất mỗi ngày. Bạn cũng sẽ ngạc nhiên khi thấy cách làm đơn giản này bảo vệ bạn trước những kẻ cắp thời gian và những việc gấp rút nhưng không quan trọng ra sao.

7. Thực hiện các công việc trong ngày theo thứ tự ưu tiên

Một khi bạn đã lên kế hoạch cho một ngày, hãy đơn giản thực hiện từng công việc theo thứ tự ưu tiên đó. Khi có một việc khẩn cấp nhưng không quan trọng xảy đến, hãy lịch sự đẩy nó vào khung thời gian dành cho những việc như vậy, vào cuối ngày hôm đó hoặc vài ngày sau. Bạn có thể xác định tầm quan trọng của công việc này bằng cách so sánh chúng với danh sách những việc ưu tiên của bạn và xét

xem nên xếp chúng vào nhóm nào, số mấy. Nếu cấp trên yêu cầu hoặc đòi hỏi bạn phải thực hiện một việc cấp bách nhưng không đáng thay thế cho một việc ưu tiên hơn, hãy giải thích về tầm quan trọng của công việc mà bạn phải gạt sang một bên. Khi bạn làm vậy, sếp của bạn thường sẽ đồng ý với thứ tự ưu tiên của bạn và giao công việc đó cho người khác hoặc dời thời hạn lại cho phù hợp với kế hoạch làm việc của bạn.

GIỮ VỮNG LỘ TRÌNH, TỪNG PHÚT MỘT

Nếu bạn có đồng hồ đeo tay hoặc đồng hồ để bàn trước mặt, hãy dành chút thời gian nhìn vào góc hoặc khoảng cách giữa những vạch phút trên mặt đồng hồ. Cái góc đó rất nhỏ chỉ khoảng 3 độ thôi. Khi tàu vũ trụ Apollo được phóng lên khỏi Cape Canaveral, nếu hướng bay của nó bị chệch sang một góc nhỏ tương tự (một phút hoặc ba độ), họ có thể bay chệch khỏi trung tâm mặt trăng, không phải một góc nhỏ tí tẹo ấy mà là khoảng cách 13 ngàn dặm. Điều này cũng đúng với việc theo đuổi ước mơ. Nếu bạn đi chệch hướng chỉ một chút thôi, bạn có thể nhắm hụt ước mơ của mình hàng ngàn dặm. Việc lên kế hoạch ưu tiên không chỉ tạo điều kiện cho bạn đạt được ước mơ, mà còn giúp bạn không đi chệch hướng, mỗi giờ, mỗi ngày.

Trong chương 10, tôi đã nêu ra định nghĩa về hiệu suất cá nhân. Đó là "mức độ và số lượng thành tựu đáng kể mà bạn có thể đạt được trong một khoảng thời gian, phản ánh giá trị thật sự cũng như ước mơ và mục tiêu của bạn". Nếu bạn có một khoảng thời gian vô hạn để thực hiện ước mơ của mình thì việc lên kế hoạch ưu tiên công việc không còn cần thiết nữa. Nhưng thời gian là thứ tài sản giới hạn nhất mà bạn sở hữu, nó như chiếc cầu thang cuốn chỉ chạy một chiều và khi bạn đi đến điểm cuối cùng thì không còn đường nào quay lại nữa.

Nếu bạn nuôi hy vọng đạt được những ước mơ quan trọng nhất của mình, bạn phải nhận thức rõ giá trị quý báu của thời gian. Bạn phải nhận ra rằng mình, cũng như tất cả mọi người, chỉ có 24 tiếng một ngày và một khi một ngày đã trôi qua thì không thể nào thay thế được. Dù ta thức hay ngủ, làm việc hay chơi đùa, làm những việc quan trọng hay ngốc nghếch, thì quỹ thời gian của chúng ta cũng vơi dần như chiếc đồng hồ cát, đưa chúng ta ngày càng gần đến vạch cuối cùng. Thật đáng buồn khi thời gian của đời người ngắn ngủi và giá trị hơn mọi mỏ vàng trên đời lại thường xuyên bị lãng phí một cách vô tội vạ. Tôi chỉ hy vọng bạn nhận ra giá trị không gì thay thế được của thời gian và có trách nhiệm quản lý thứ tài sản quý giá đó. Bạn có thể đạt được những ước mơ quan trọng nhất, nhưng để làm được điều đó, bạn phải kích hoạt động cơ thứ bảy vô cùng quan trọng này.

Bí quyết hiệu nghiệm 13:

Kiểm soát thời gian trong đời, từng phút một

Hoàn thành những bài tập sau trong quyển sổ tay của bạn.

1. Điền vào bảng kiểm kê thời gian những việc bạn nghĩ là mình sẽ làm trong một tuần bình thường. Sau đó khoanh tròn những giờ “tự do”.

2. Trong bảng kiểm kê thời gian thứ hai, ghi lại những việc bạn đã làm trong những giờ đó. Mang nó theo người trong suốt một tuần. Một lần nữa, khoanh tròn những giờ “tự do”. Cuối tuần, so sánh hai bảng kiểm kê với nhau.

3. Bắt đầu cân nhắc xem bạn có thể thay thế cách sử dụng “tốt” khoảng thời gian “tự do” với cách sử dụng phản ánh giá trị sống cao

nhất, những việc cần ưu tiên nhất và những ước mơ quan trọng nhất của bạn như thế nào.

4. Lên danh sách bất cứ hoạt động nào mà bạn nghĩ là có thể ủy thác cho người khác trong hiện tại và tương lai. Sau đó viết ra một bản kế hoạch giao phó mỗi hoạt động với thời hạn cụ thể.

5. Nếu bạn chưa làm việc này, hãy xác định những kẻ cắp thời gian của bạn, khiến bạn không thể hoàn tất những việc quan trọng hơn. Đề ra phương án giải quyết chúng một cách "không cấp bách".

6. Dành ra vài phút mỗi đêm để lên kế hoạch và sắp xếp thứ tự ưu tiên cho các công việc và hoạt động của ngày hôm sau.

7. Thực hiện mọi hoạt động trong ngày theo thứ tự ưu tiên chứ không phải theo tính khẩn cấp.

Phần 4
PHÓNG ĐẾN ƯỚC MƠ KHÔNG TƯỞNG CỦA BẠN!

CHƯƠNG 17

NHIÊN LIỆU CHO CẢ BẢY ĐỘNG CƠ: "NIỀM ĐAM MÊ MANG TÊN OPRAH WINFREY"
MỘT LỰA CHỌN THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI CÓ THỂ ĐẾN TỪ BẤT KỲ AI

Đam mê là nguồn nhiên liệu cho cả bảy động cơ.

OPRAH ĐÃ CHIẾM TRỌN TRÁI TIM TÔI CHỈ VỚI MỘT CÂU NÓI NHƯ THẾ NÀO

Tôi biết đến Oprah Winfrey khi cô xuất hiện trong buổi phỏng vấn đầu tiên với Barbara Walters. Buổi phỏng vấn này được thực hiện ngay sau khi cô nhận vai diễn đầu tiên trong bộ phim "Màu tím" (The Color Purple). Lúc đó, chương trình truyền hình mỗi ngày của cô cũng vừa được trình chiếu rộng rãi khắp nước Mỹ, nhưng tôi chưa từng xem nó hay bộ phim cô đóng. Khi Barbara phỏng vấn cô, tôi có ấn tượng sâu sắc về cả thái độ lẫn những câu trả lời của Oprah. Tôi bắt đầu cảm thấy thích cô khi Barbara đặt ra một câu hỏi mà tôi cho là giây phút đáng nhớ nhất trong cả buổi phỏng vấn. Câu trả lời của Oprah khiến tôi chỉ muốn nhảy vào màn hình tivi để ôm chầm lấy cô

như tôi vẫn làm thế với con mình mỗi khi chúng nói hay làm một việc gì đó khiến trái tim tôi ngập tràn niềm tự hào mãnh liệt.

Câu hỏi của Barbara như thế này, *“Oprah, cảm giác của cô khi sống ở Deep South khi còn nhỏ như thế nào? Chắc cô phải cảm thấy kinh khủng và đau đớn lắm vì nạn kỳ thị chủng tộc”*.

Với một câu trả lời ngắn gọn, Oprah không chỉ khiến Barbara sững sờ không nói lên lời mà còn khiến tôi ngưỡng mộ và tôn trọng cô suốt đời. Cô nói: *“Barbara à, từ khi còn bé, tôi đã phát hiện ra rằng không có sự kỳ thị nào đối với những gì xuất sắc cả”*. Tuyệt vời, tôi nhảy cẫng lên và vỗ tay nhiệt liệt. Barbara có vẻ rất kinh ngạc, cô không biết phải nói gì nữa. Tôi chắc là cô đã chuẩn bị cả một lô câu hỏi tiếp theo nhưng câu trả lời ấy của Oprah đã “chặn” hết đường hỏi của cô.

Tôi thật sự tin rằng Oprah đã từng là nạn nhân của sự phân biệt màu da cả trong thời thơ ấu lẫn những thời điểm khác trong đời. Và nếu tôi suy đoán không lầm thì điều đó càng khiến cho câu trả lời của cô mạnh mẽ hơn đồng thời bộc lộ tính cách và con người cô. Nó cho biết cô hoàn toàn chịu trách nhiệm về bản thân, thái độ và cách cô phản hồi trong cuộc sống; rằng cô từ chối không đổ lỗi cho những người đã làm tổn thương cô; rằng cô phản hồi lại những hành vi tiêu cực của người khác một cách khôn ngoan và tử tế, vì thế những nỗi đau mà cô gánh chịu giúp cô trở nên giàu tình thương hơn thay vì nuôi dưỡng nỗi cay đắng cùng cực.

Có hai cách hiểu câu trả lời của Oprah. Nếu thật sự cô chưa bao giờ cảm thấy nỗi đau của sự kỳ thị thì có nghĩa là cô đã quá tập trung vào việc vươn tới thành công đến nỗi những mũi tên phóng vào cô đều không thể trúng đích. Còn nếu bạn hiểu câu trả lời của cô theo

nghĩa đơn giản và không có mũi tên nào nhắm vào cô thì cuộc hành trình chinh phục ước mơ của cô thật cao quý và đầy cảm hứng đến nỗi nó hoàn toàn tước bỏ vũ khí của những người cản trở cô. Như vậy, bất kể tôi hiểu câu nói của cô theo cách nào, Oprah cũng xứng đáng được tôi tôn trọng và ngưỡng mộ.

Bởi vì Oprah đã chiếm được lòng tôn kính sâu sắc của tôi ngay trong buổi phỏng vấn đầu tiên ấy và càng lúc cô càng khiến tôi thêm ngưỡng mộ, nên tôi quan tâm đặc biệt đến thành công vang dội của cô trong đời sống cá nhân cũng như trong sự nghiệp. Một số người bạn thân của tôi, trong đó có Gary Smalley, từng là khách mời trong chương trình truyền hình của cô, và bao giờ tôi cũng có ấn tượng mạnh mẽ với cách cô nắm bắt tầm nhìn của khách nhanh chóng và nhiệt tình, cũng như cách cô giao tiếp với hàng triệu khán giả xem đài, khiến họ hiểu và cảm được tầm nhìn đó. Những người bạn của tôi bảo rằng cô là một người dẫn chương trình hòa nhã và quan tâm đến khách mời, nhưng phẩm chất tôi đánh giá cao nhất nơi cô là niềm đam mê vô tận dành cho cuộc sống, cho công việc, cho người khác và cho những gì xuất chúng. Tôi tin rằng đó cũng nguồn động lực giúp cô đạt đến thành công tột bậc ngày hôm nay.

NIỀM ĐAM MÊ CHÍNH LÀ NHIÊN LIỆU GIÚP CẢ BẢY ĐỘNG CƠ TÊN LỬA HOẠT ĐỘNG!

Niềm đam mê chính là yếu tố tạo nên thành công của Oprah và của tất cả những người đạt được ước mơ mà tôi biết. Trong thực tế, tôi chưa hề biết hay đọc về bất cứ ai đạt được ước mơ mà lại không được thúc đẩy bởi niềm đam mê cháy bỏng. Tôi nhận ra rằng niềm đam mê chính là nguồn năng lượng mạnh mẽ giúp cho bảy động cơ tên lửa của bạn hoạt động. Thiếu đi niềm đam mê này, các động cơ sẽ bị “chết máy” trước khi bạn đặt chân lên được mặt trăng. Niềm đam

mê thúc đẩy bạn bước đi, kể cả khi bạn kiệt sức cả về thể xác lẫn tinh thần. Quả thật, nó chính là sức mạnh bí ẩn, là đặc điểm chung của tất cả những người nhắm đến mặt trăng và đến được đó.

TẠI SAO NHỮNG NGƯỜI GIÀU NHẤT NƯỚC MỸ VẪN TIẾP TỤC LÀM VIỆC?

Vào thời điểm tôi viết quyển sách này, tài sản của Bill Gates trị giá khoảng 36 tỷ đô. Nếu vợ chồng ông tiêu xài mỗi năm 100 triệu đô thì phải mất 360 năm họ mới dùng hết số tiền vốn đó. Chưa kể tiền lãi cũng đủ để ông tiêu xài thêm vài trăm năm nữa. Vậy thì câu hỏi đặt ra là, *“Tại sao Bill Gates vẫn đi làm mỗi ngày?”*. Steven Spielberg cũng sở hữu tài sản xấp xỉ một tỷ đô. Không nhiều như Bill Gates nhưng cũng đủ cho ông sống một cuộc sống đế vương trong suốt quãng đời còn lại. Vậy tại sao ông vẫn không ngừng sản xuất hết bộ phim này đến bộ phim khác? Bill Cosby có ít nhất 300 triệu đô, vậy mà tuần nào ông cũng đi làm 5 ngày như một viên chức mẫu mực. Danh sách này còn có cả Oprah Winfrey, Lee Iacocca, Ted Turner, Rupert Murdoch v.v... Họ không chỉ làm việc hàng ngày mà nếu bạn đi theo họ, bạn sẽ kiệt sức trước cường độ và thời gian làm việc của họ. Tại sao họ phải nhọc công gắng sức như vậy?

Chỉ có một câu trả lời đúng: niềm đam mê! Họ yêu công việc mình đang làm đến nỗi họ không bao giờ ngừng lao về phía trước.

NIỀM ĐAM MÊ LÀ ĐẶC TÍNH BẨM SINH HAY LÀ ĐIỀU BẠN CÓ THỂ HỌC ĐƯỢC?

Mặc dù niềm đam mê là một nét tiêu biểu mà bạn có thể tìm thấy trong những người đạt được ước mơ, tiếc thay nó lại không phải là

điểm chung của phần đông nhân loại. Thực tế, nó cực kỳ hiếm. Tôi không nói về những niềm đam mê nhất thời mà ai trong đời cũng từng nếm trải. Tôi đang nói đến niềm đam mê thúc đẩy bạn đạt được những thành tựu phi thường. Nó hiếm như kim cương đối với đại đa số mọi người, nhưng lại phổ biến như không khí trong nhóm người đạt được ước mơ. Tại sao? Đó có phải là một đặc tính bẩm sinh không? Hay niềm đam mê là điều bạn có thể học được? Câu trả lời là **cả hai.** Một số người dường như khi được sinh ra đã mang trong tâm hồn niềm đam mê cháy bỏng. Họ được thúc đẩy bởi niềm đam mê ấy từ thuở ấu thơ. Nhưng hầu hết những người thành công mà tôi biết không được sinh ra với món quà sẵn có ấy; họ phải học cách nhóm lên ngọn lửa đam mê và nuôi dưỡng nó.

Những người có sẵn niềm đam mê "trời cho" có vẻ sở hữu một niềm đam mê tự nhiên đối với cuộc sống nói chung và với tất cả những việc mà họ chọn làm trong cuộc sống cá nhân hay trong sự nghiệp nói riêng. Đối tác của tôi, Jim Shaughnessy, là một ví dụ tiêu biểu cho trường hợp này. Từ lúc còn nhỏ, dù làm bất cứ việc gì anh cũng làm bằng tất cả tâm trí và năng lượng của mình. Điều này mang lại cho anh nhiều rắc rối khi anh đi sai đường lạc lối, nhưng ngược lại, nó giúp anh trở thành một thầy giáo giỏi và một doanh nhân thành đạt khi anh đi đúng hướng. Bạn có tin không, cả đến việc đi chợ mua rau anh cũng thực hiện một cách say mê. Những người như Jim hiếm hoi như chất Plutonium vậy. Hầu hết người đời phải học cách có được niềm đam mê. Và đấy cũng là tin vui cho những ai không được sinh ra với nó.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÓ ĐƯỢC NIỀM ĐAM MÊ?

Với những người không may mắn được sinh ra với niềm đam mê, có hai cách để đạt được nó. Một là "bắt lấy nó" giống như cách bạn

đột ngột bị cảm vậy, chẳng có dấu hiệu gì báo trước cả; hai là từ từ phát triển nó, từng bước cụ thể “cấy” niềm đam mê vào một lĩnh vực nào đó mà bạn muốn gặt hái thành công.

Bắt lấy niềm đam mê là một cách dễ dàng nhất. Tôi phải thú nhận với bạn, niềm đam mê viết lách của tôi là do tôi “bắt lấy” chứ không phải do phát triển mà có. Bạn tiếp cận một điều gì đó mà bạn cảm thấy thích thú, rồi sau đó càng làm bao nhiêu bạn càng yêu công việc đó bấy nhiêu. Đó cũng là điều đã xảy ra với một trong những cộng sự của tôi. Anh gia nhập công ty chúng tôi vào năm 19 tuổi, và không biết mình nên tham gia vào lĩnh vực hoạt động nào của công ty. Anh chuyển từ bộ phận này sang bộ phận khác mà vẫn không quyết định được là mình sẽ “dừng chân” ở đâu. Rồi một hôm, tôi dẫn anh đến Hollywood để phụ giúp tôi quay những đoạn phim quảng cáo. Anh chứng kiến tất cả những công đoạn làm phim, từ đạo diễn, phối hợp với tổ quay cho đến khâu biên tập cuối cùng. Anh quan sát cách làm việc của tôi, tham gia và nhanh chóng “bắt” được niềm đam mê này. Lúc ấy anh mới 20 tuổi, còn bây giờ thì anh 39 tuổi. Anh đã viết kịch bản và đạo diễn hàng chục đoạn quảng cáo và các chương trình hoành tráng, kiếm được hàng triệu đô. Một ngày nào đó, bạn sẽ nhìn thấy anh ấy trên màn ảnh rộng, tôi sẽ không ngạc nhiên đâu nếu anh ấy bước lên bục nhận giải Oscar dành cho đạo diễn xuất sắc nhất. Anh ấy cực kỳ giỏi.

Trong khi việc “bắt lấy” niềm đam mê là một việc dễ dàng, thì việc ngồi chờ để bắt được nó khá là mạo hiểm. Bạn có thể mất cả đời mà vẫn không bắt được niềm đam mê nào, tệ hại hơn, bạn có thể bắt được những niềm đam mê có hại. Giả sử bạn mê đánh gôn nhưng lại không có thời gian và tiền bạc để thỏa mãn niềm đam mê đó, thì thay vì điều này mang lại niềm vui trong đời bạn, nó chỉ mang đến những nỗi thất vọng (nếu bạn không chơi đủ) hoặc sự nghèo khổ (nếu bạn

bỏ ra quá nhiều tiền để chơi).

Hoặc có thể bạn "bắt nhầm" một niềm đam mê, nó giành giật nguồn thời gian và sức lực của bạn khỏi những điều ưu tiên trong cuộc sống của bạn. Nó có thể kiểm soát bạn thay vì bạn kiểm soát nó. Điều này thường xảy ra với những người nghiện làm việc. Họ cũng yêu vợ con gia đình mình nhưng lại hy sinh những người ấy cho công việc. Vào lúc họ nhận ra cuộc "trao đổi" này thì con cái họ đã lớn và hôn nhân của họ có thể khó bề cứu vãn.

Vì thế, mặc dù việc "bắt lấy" niềm đam mê không đòi hỏi nhiều nỗ lực, nó lại không có gì đảm bảo và đáng tin cậy. Bạn có thể chẳng bắt được gì cả, hoặc bắt được một niềm đam mê không đáng có.

GÂY DỰNG NIỀM ĐAM MÊ CŨNG GIỐNG NHƯ KHAI THÁC NĂNG LƯỢNG HẠT NHÂN!

Gây dựng niềm đam mê giống như việc bắt đầu một chuỗi phản ứng nguyên tử. Nếu được khai thác và kiểm soát đúng cách, nó sẽ mang lại cho bạn một nguồn năng lượng vô cùng lớn và lâu dài giúp bạn đạt được những ước mơ quan trọng nhất. Mặt khác, nếu không được kiểm soát đúng cách thì nó sẽ tạo ra sức mạnh tàn phá khủng khiếp. Khác với việc "bắt lấy" niềm đam mê, phát triển niềm đam mê đặt bạn vào vị trí làm chủ để khai thác tất cả tiềm năng của nó và biến ước mơ thành hiện thực. Mặc dù đây là việc làm đòi hỏi bạn cố gắng nhiều hơn là việc "bắt lấy" niềm đam mê, nó không quá khó như bạn nghĩ, một khi bạn hiểu rõ và học được những bước cụ thể cần thiết.

NIỀM ĐAM MÊ: NGUỒN NHIÊN LIỆU CUỘC SỐNG CÓ CHỨA HÀM LƯỢNG CHẤT OCTANE

CAO NHẤT!

Nguồn nhiên liệu đam mê là một hỗn hợp gồm ba thành phần:**tầm nhìn, hy vọng** và **sự thỏa mãn.** Nó bắt đầu bằng việc có được tầm nhìn về kết quả mà bạn mơ ước. Mỗi lần bắt đầu một dự án mới, dù đó là một kịch bản cho chương trình truyền hình hay một chiến dịch tiếp thị sản phẩm mới, tôi luôn có một tầm nhìn hay ước mơ mà tôi muốn biến thành hiện thực. Nguồn nhiên liệu đam mê bao giờ cũng bắt đầu bằng một tầm nhìn. Đó là lý do tại sao bước đầu tiên trong Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ – viết ra định nghĩa về ước mơ của bạn trên giấy một cách rõ ràng và chính xác – lại quan trọng đến thế. Có thể bạn chưa nhận ra điều đó vào lúc này, nhưng khi bạn có một định nghĩa sáng tỏ về ước mơ của mình bằng văn bản, tức là bạn đã đặt thành phần đầu tiên của niềm đam mê cho ước mơ đó vào tâm trí của bạn.

Thành phần thứ hai tạo ra niềm đam mê là **hy vọng.** Hy vọng không đơn giản là một "ước muốn". Nó không phải là một cảm giác yếu ớt, nhạt nhẽo. Hy vọng là một mong đợi thật sự về một kết quả cụ thể. Bạn càng mong đợi bao nhiêu hay kết quả đó càng có khả năng xảy ra bao nhiêu thì hy vọng của bạn càng lớn bấy nhiêu. Đó là lý do tại sao ba bước tiếp theo trong Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ lại quan trọng không kém. Việc chuyển ước mơ của bạn thành những mục tiêu, bước đi và công việc cụ thể giúp tăng cường sự tự tin của bạn vào việc đạt được kết quả chung cuộc. Quá trình này truyền niềm hy vọng cho tầm nhìn hoặc ước mơ vào tâm trí của bạn. Và hy vọng chính là thành phần "gây nổ" tạo ra nguồn năng lượng thật sự cho niềm đam mê của con người.

Thành phần cuối cùng của niềm đam mê là sự **thỏa mãn hoặc niềm vui** mà bạn trải nghiệm khi hoàn thành công việc để đạt được

mục tiêu và biến ước mơ thành hiện thực. Khi bạn cảm nhận niềm vui và sự thỏa mãn này, niềm đam mê của bạn lại được tăng cường cho những thành quả thậm chí còn cao hơn nữa. Đó chính là hiệu ứng "hòn tuyết" của việc thành quả càng nhiều thì niềm vui càng lớn, niềm vui càng lớn thì đam mê càng cao, đam mê càng cao thì thành quả đạt được càng nhiều và cứ thế. Mặc dù niềm đam mê, niềm vui và thành quả của bạn ở điểm ban đầu chỉ là một nắm tuyết nhỏ nhưng đến lúc nó rơi xuống chân núi thì nó đã là một hòn tuyết khổng lồ. Vì thế, Quy Trình Hiện Thực Hóa Ước Mơ không chỉ là phương tiện biến ước mơ của bạn thành hiện thực mà còn truyền vào tâm trí của bạn ba thành phần chính của niềm đam mê là **tầm nhìn, hy vọng** và **niềm vui.**

Niềm đam mê là yếu tố hết sức quan trọng trong việc theo đuổi ước mơ, nhất là khi bạn có những ước mơ lớn và quyết tâm chinh phục nó. Nó là loại nhiên liệu mà một khi được đốt cháy sẽ giữ cho cả bảy động cơ của bạn hoạt động tốt trong suốt chuyến bay. Trong suốt chiều dài lịch sử, niềm đam mê đã thúc đẩy những người thành công nhất thế giới đạt được những thành tựu vĩ đại nhất trong mọi lĩnh vực. Niềm đam mê cũng có thể giúp bạn làm được điều đó.

Bí quyết hiệu nghiệm 14:

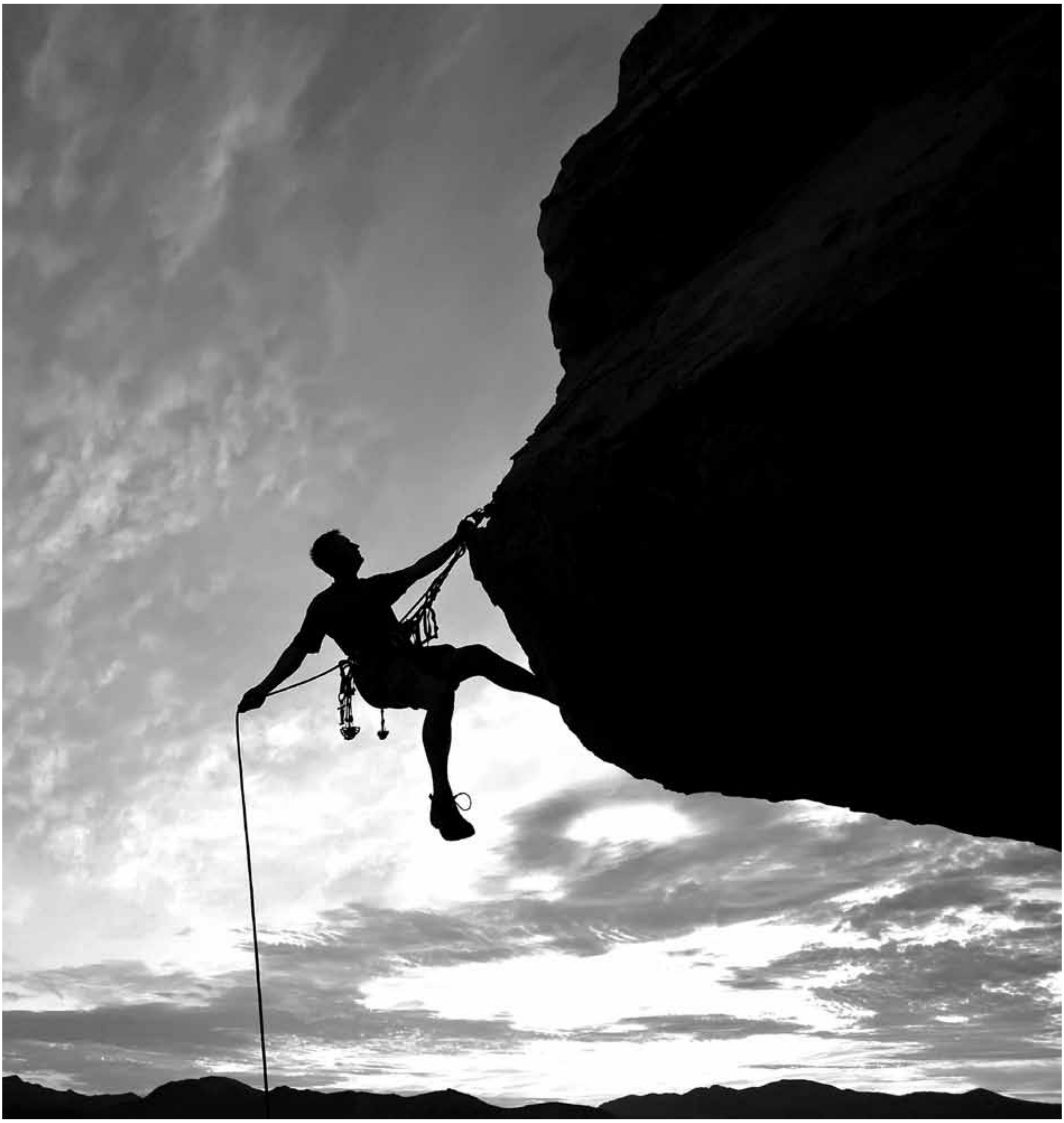
Có được nguồn nhiên liệu đam mê

1. Trên mỗi trang Ước mơ của bạn, hãy miêu tả niềm đam mê mà bạn hiện có trong lĩnh vực đó. Bạn nghĩ về ước mơ đó thường xuyên ra sao? Việc đạt được ước mơ đó quan trọng như thế nào đối với bạn? Đánh giá niềm đam mê của bạn theo thang điểm từ 0 đến 10, trong đó 0 tương đương với "không có đam mê" và 10 tương đương với mức độ ám ảnh (tức là lúc đi ngủ bạn nghĩ tới ước mơ đó, mở

mắt thức giấc cũng nghĩ tới nó, bạn khó có thể tập trung vào bất cứ thứ gì khác vì tâm trí bạn cứ quay về ước mơ đó).

2. Với những ước mơ "quan trọng" mà bạn cảm thấy thiếu đi niềm đam mê, hãy trả lời những câu hỏi sau:

- Bạn có một tầm nhìn rõ ràng và chính xác về ước mơ này không?
- Bạn đã "chuyển" ước mơ này thành những mục tiêu, các bước và công việc cụ thể ra trên giấy chưa? Nếu chưa thì "hy vọng" của bạn chỉ là một "ước muốn" chứ không phải là một kế hoạch chi tiết từng bước một. Không có niềm hy vọng vững chắc, đam mê của bạn sẽ khó được duy trì.
- Bạn có để cho những lời chỉ trích phá hoại lòng nhiệt tình và đam mê của bạn không? Nếu có, hãy làm lại bài tập về "xô nước phê bình" trong chương 6.
- Bạn có cảm thấy nỗi sợ hãi mơ hồ hay mãnh liệt không? Nếu có, hãy đặt nỗi sợ hãi đó vào vị trí của nó bằng bài tập trong chương 5.
- Bạn có nản lòng vì việc thiếu kiến thức hoặc thiếu điều kiện, những điều cần thiết để hoàn thành công việc, tuân theo các bước, đạt được mục tiêu và biến ước mơ thành hiện thực không? Nếu có, bạn cần nhận ra rằng việc tuyển chọn đúng đối tác, cố vấn và các nguồn lực bên ngoài là rất quan trọng trong việc nuôi dưỡng niềm đam mê của bạn.



CHƯƠNG 18

KÍCH HOẠT CÁC ĐỘNG CƠ CỦA BẠN

Sức mạnh tổng hợp của bảy động cơ khổng lồ sẽ chẳng có ý nghĩa gì khi bạn không kích hoạt chúng.

Một công tắc nhỏ trong trái tim bạn có thể kích hoạt từng động cơ ngay lập tức!

Thế là chúng ta đã khám phá bảy động cơ công suất cực mạnh mà bạn sở hữu từ lúc chào đời. Bảy động cơ này đã giúp cho những người thành công nhất thế giới đạt được những ước mơ phi thường của họ trong khoảng thời gian hữu hạn họ tồn tại trên đời. Cũng như họ, bạn đang đứng trên bệ phóng của chiếc tên lửa Saturn V mạnh mẽ và cao lớn như một tòa nhà 36 tầng đồ sộ. Trong những chương đầu tiên, tôi nói về những sợi dây xích đang trói chặt bạn vào bệ phóng và cách chặt đứt từng sợi xích một. Nếu bạn làm theo những hướng dẫn đó, giờ đây tên lửa của bạn đã sẵn sàng phóng lên không trung. Chỉ còn một thứ duy nhất đứng chắn giữa bạn và ước mơ của bạn, đó là hai câu hỏi mà chỉ có bạn mới có thể trả lời được: Bạn có **lựa chọn** kích hoạt bảy động cơ này không? Và nếu có, bạn có liên tục tiếp nhiên liệu cho những động cơ đó cho đến khi tên lửa của bạn bay đến đích không?

Nhiên liệu đó chính là niềm đam mê mà ở chương trước, chúng ta đã bàn về cách có được và duy trì nó. Vậy bây giờ câu hỏi còn lại là, *"Bạn sẽ kích hoạt bảy động cơ đó như thế nào?"*. Điều đáng mừng là bạn đã có sẵn công tắc mở máy. Nó nằm ngay trước mặt bạn và bạn

chỉ cần giơ tay bật nhẹ nó lên bất cứ khi nào bạn sẵn sàng phóng tên lửa. Công tắc này có thể được miêu tả bằng một từ nhưng bởi vì nó là một từ dễ gây hiểu nhầm nên tôi nghĩ cách tốt nhất là minh họa nó bằng một ngôn ngữ cảm xúc hình tượng (NCH).

Năm 1859, một người Pháp hành nghề biểu diễn xiếc đi trên dây tên là Charles Blondin cho đăng quảng cáo trên tờ New York Times. Trong quảng cáo đó, ông tuyên bố rằng vào một ngày đặc biệt, ông sẽ vượt qua thác Niagara trên một sợi dây. Nếu bạn chưa bao giờ đến thăm thác Niagara, bạn sẽ khó đánh giá đúng được tầm cỡ của lời tuyên bố hùng hồn này. Thác nước rộng khoảng 335 mét, gần bằng bốn lần chiều dài của một sân đá bóng. Nó cao 50 mét, với 158.970 triệu lít nước đổ xuống mỗi phút. Khi đi bộ đến rào chắn kế bên thác nước, bạn sẽ cảm thấy khiếp sợ trước lực nước chảy đến mép thác và đổ ầm ầm xuống dòng sông phía dưới.

Có gần 5.000 người đến thác để tận mắt nhìn thấy màn biểu diễn của Blondin. Hầu hết mọi người có thể nghĩ rằng họ sẽ chứng kiến một màn tự sát công khai. Trước khi bắt đầu bước lên dây để vượt qua thác, Blondin lên tiếng hỏi đám đông: *"Có bao nhiêu người ở đây tin rằng tôi có thể vượt qua thác nước?"*. Đám đông đáp lại bằng tiếng reo hò và cổ động miễn cưỡng. Sau đó ông leo lên sợi dây thừng vắt ngang qua dòng thác dữ và trước sự kinh ngạc của mọi người, ông đến được bờ bên kia an toàn. Ai nấy đều vỗ tay hoan hô ông nhiệt liệt.

Sau đó ông lại hỏi, *"Có bao nhiêu người ở đây tin rằng tôi có thể vừa vượt qua thác vừa đẩy một chiếc xe cút kít?"*. Nghe có vẻ hơi khó tin nhưng đám đông vẫn đáp lại bằng một tràng pháo tay và hoan hô lịch sự. Và họ đã thích thú nhìn thấy Blondin vượt qua thác trong khi đẩy một chiếc xe cút kít thật. Sau đó ông lại cất tiếng hỏi, *"Có bao nhiêu người ở đây tin rằng tôi có thể vượt thác trên đôi cà kheo?"*.

Một lần nữa, đám đông lại hưởng ứng một cách lịch sự. Trước sự sửng sốt của tất cả mọi người, ông nhanh chóng vượt qua quãng đường dài 335 mét trên đôi cà kheo.

Chưa dừng lại ở đây, ông hỏi tiếp, *"Có bao nhiêu người ở đây tin rằng tôi vẫn vượt qua thác trong khi bị bịt mắt?"*. Chà, nghe hơi khó tin nên đám đông vỗ tay một cách e ngại. Và một lần nữa, ông đã làm được điều đó. Ông thật sự vượt qua được thác Niagara trên một sợi dây căng từ đầu này sang đầu kia và với một dải băng đen bịt mắt. Đám đông như phát điên lên vì kinh ngạc và ngưỡng mộ.

Khi tiếng vỗ tay và reo hò dịu xuống, ông hỏi, *"Có bao nhiêu người ở đây tin rằng tôi có thể vượt qua thác trong khi cõng một người trên lưng?"*. Đám đông hò reo và vỗ tay lớn đến nỗi át cả tiếng gầm rú của thác nước. Tất nhiên, bây giờ tất cả bọn họ đều tin vào điều đó. Chẳng phải họ đã bốn lần chứng kiến ông vượt qua được thác đó sao, và màn trình diễn sau bao giờ cũng ngoạn mục hơn màn trình diễn trước. Trong khi đám đông vẫn đang hét hò cổ vũ, Charles Blondin làm cho mọi người bỗng im bặt với câu hỏi. *"Ai muốn xung phong nào?"*.

Sự im lặng của đám đông mới thật ngượng ngập, sượng sùng làm sao! Bạn thấy không, trong số 5.000 con người hò reo và tán thưởng vang trời để biểu thị lòng tin tưởng của họ vào khả năng ông cõng một người trên lưng vượt qua thác nước, không có một người nào – đàn ông, đàn bà hay trẻ con – **thật sự** tin là ông có thể thành công. Phải, tất cả mọi người đều thật lòng nghĩ rằng họ tin tưởng đấy, nhưng khi phải chứng minh niềm tin đó bằng hành động thực tế thì "niềm tin" của họ tan thành mây khói. Trong thực tế, nó không hề tồn tại.

"Khoan đã nào", bạn nói. *"Đừng quá khắt khe với họ như thế. Trên đời này liệu có người đàn ông hay đàn bà có trách nhiệm nào lại làm một việc liều lĩnh như việc để cho một người đi dây cõng qua thác nước Niagara cơ chứ?"*.

Câu trả lời là **bất cứ** người đàn ông hay đàn bà có trách nhiệm nào thật sự **tin** rằng họ sẽ đến được bờ bên kia an toàn. Bạn thấy đấy, theo định nghĩa, một niềm tin thật sự bao giờ cũng đi kèm với hành động. Nếu bạn thật sự tin rằng trong vòng 30 phút nữa, một trận động đất 8,5 độ Richter sẽ xảy ra ngay chỗ bạn đang ngồi, liệu bạn có ngồi yên ở đó trong vòng 20 phút tới hay không? Tất nhiên là không. Đồng thời, khi bạn ngồi vào xe chạy ra đường cao tốc, bạn có tin rằng mình sẽ đến được nơi muốn đến một cách an toàn không? Đúng vậy, bạn phải thật sự tin vào điều đó, nếu không bạn sẽ không ngồi vào xe. Sự tin tưởng hay niềm tin thật sự bao giờ cũng đi kèm với hành động. Bạn ngồi vào một chiếc ghế vì bạn tin rằng nó đủ sức chịu đựng trọng lượng của bạn.

Trở về câu chuyện trên, vẫn có một người trong đám đông tin là Charles Blondin có thể cõng một người vượt qua thác Niagara an toàn. Đó là người bạn thân nhất của Blondin. Ông nhảy lên lưng bạn mình và trở thành người duy nhất trong lịch sử vượt qua thác Niagara trên lưng một người đi dây.

Tôi đã xác định cả bảy động cơ và cung cấp cho bạn những phương pháp và kỹ thuật giúp bạn theo đuổi ước mơ của mình thành công. Nếu được hoàn tất một cách nghiêm túc, những bài tập ở cuối mỗi chương sẽ truyền những tia lửa điện từ công tắc kích hoạt để khởi động từng động cơ của bạn. Nhưng bạn phải làm động tác bật công tắc đó. Công tắc đó chính là **niềm tin – một sự tin tưởng thật sự** rằng nếu bạn làm theo những bài tập và hướng dẫn trong

từng chương thì những động cơ này sẽ đi vào hoạt động đúng cách. Nếu bạn thật sự tin rằng những phương pháp và kỹ thuật này sẽ giúp bạn đạt được những ước mơ phi thường nhất thì bạn sẽ có những hành động tương ứng. Bạn sẽ hoàn tất các bài tập và bắt đầu sử dụng những phương pháp và kỹ thuật đề cập trong từng chương. Nếu bạn áp dụng tất cả các phương pháp và kỹ thuật đó với một niềm tin thật sự, động cơ của bạn sẽ được kích hoạt và bạn sẽ bắt đầu nhìn thấy ước mơ của mình thành hiện thực.

Kinh Thánh dạy rằng *“Niềm tin là những gì có thật mà con người hy vọng và là bằng chứng cho những gì không nhìn thấy”*. Niềm tin không phải là cảm giác trừu tượng vô hình nào đó. Nó cũng không phải là hy vọng. Nó có thật và xác thực. Niềm tin thật sự bao giờ cũng tạo ra một hành động tương ứng nhằm mang lại bằng chứng cho sự hiện diện của nó. Hầu hết những người đọc quyển sách này đều đồng ý với những phương pháp và kỹ thuật chứa đựng trong sách. Sau cùng, đó không chỉ là lý thuyết suông mà là những phương pháp và cách thức thật sự có tác dụng với tác giả quyển sách và hàng ngàn người khác đã đạt được ước mơ của mình. Nhưng mặc dù đa số độc giả đồng ý với tôi, thì cũng chỉ có rất ít người thật sự tin vào nó. Họ vẫn tiếp tục bị trói chặt bên bệ phóng với những động cơ lạnh lẽo và bất động. Họ sẽ kết thúc cuộc đời mình trên bệ phóng đó mà không bao giờ biết đến niềm vui của việc phóng lên không trung và đến được ước mơ của mình.

Còn bạn thì sao? Bạn có thuộc về đa số, mơ đến cung trăng nhưng rốt cuộc vẫn quẩn quanh cả đời bên bệ phóng? Lựa chọn là của bạn. Nhiều người có chỉ số thông minh thấp hơn bạn, hoàn cảnh tồi tệ hơn bạn nhưng họ đã khởi động các động cơ và đạt được những ước mơ mà họ chưa bao giờ dám mơ tới trước đây. Còn bạn thì sao? Bạn không cần vội vàng hoàn tất các bài tập trong phần Bí quyết hiệu

nghiệm và bắt đầu áp dụng tất cả những phương pháp và kỹ thuật đó ngay tuần sau. Không ai có thể làm được như vậy. Mà cũng không nên làm thế! Nếu bạn hoàn thành bài tập của hơn hai chương trong một tuần thì có nhiều khả năng là chúng không hiệu quả. Mỗi tuần một chương hoặc thậm chí mỗi tháng một chương là tốc độ nhanh nhất bạn cần thực hiện. Nếu bạn làm thế, trong vòng 15 tuần (hoặc 15 tháng) bạn sẽ đạt được những thành tích vượt trội và những ước mơ mà bạn hằng ao ước.

Vì lợi ích của bạn và của những người mà bạn yêu thương, tôi mong bạn sẽ bật nút kích hoạt những động cơ siêu việt của bạn để bắt đầu chuyến hành trình cuộc sống đầy kỳ diệu. Tôi hy vọng một ngày nào đó, bạn sẽ kể cho tôi nghe về chuyến bay của bạn và những ước mơ mà bạn đạt được. Và nếu bạn muốn có tên trong danh sách những người liên lạc thư từ với tôi, bạn có thể viết thư cho tôi theo địa chỉ: American Telecast, 1230 American Boulevard, West Chester, PA 19382, hoặc gọi số điện thoại: 1-800-246-1771.

Cầu Chúa phù hộ cho bạn và gia đình bạn, giúp bạn đạt được những mơ ước cao đẹp nhất, bất kể nó có vẻ to lớn đến thế nào chăng nữa.

Bí quyết hiệu nghiệm 15:

Bật công tắc kích hoạt những động cơ

1. Nếu bạn cũng giống như hầu hết những người đọc những quyển sách về phát triển bản thân như thế này, rất có thể bạn chưa bắt tay vào làm quyển sổ tay hoặc quyển nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ. Nếu không thực hiện bước đầu tiên của niềm tin, bạn sẽ khó mà chặt đứt được 6 sợi dây xích kiên cố và kích hoạt bảy động cơ cực

mạnh của mình. Vì thế, nếu bạn vẫn chưa thực hiện những bài tập nêu ra ở cuối mỗi chương thì đã đến lúc bạn tạo ra cho mình một quyển sổ tay và quyển nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ.

2. Nếu bạn đã bắt đầu làm những bài tập nêu ra trong quyển sách này, hãy tiếp tục! Nên nhớ, mỗi tháng một chương là tốc độ chậm nhất và hai chương một tuần là tốc độ nhanh nhất mà bạn nên thực hiện.

3. Mặc dù tất cả chúng ta đều thường xuyên gặp phải vấn đề với sáu sợi dây xích ở một mức độ nào đó, một số độc giả có thể thấy những vấn đề này khó giải quyết hơn những vấn đề khác. Hãy đánh thứ tự ưu tiên cho những sợi dây xích mà bạn cần vượt qua. Bạn có thể tập trung vào những bài tập ở những chương đề cập đến vấn đề ưu tiên cao nhất của bạn trước.

____ Bạn được lập trình sẵn sự tầm thường

____ Nỗi sợ thất bại

____ Né tránh sự chỉ trích phê bình

____ Thiếu tầm nhìn rõ ràng và chính xác

____ Thiếu kiến thức

____ Thiếu điều kiện

4. Khi ghi chép vào quyển nhật ký Hiện Thực Hóa Ước Mơ của bạn, hãy nhớ rằng đây là một dự án lâu dài. Khác với quyển sổ tay của bạn, quyển nhật ký này sẽ không thể hoàn chỉnh trong vòng vài tuần vài tháng, vì thế đừng vội vàng. Hãy bắt đầu với những ước mơ quan trọng nhất trong những lĩnh vực quan trọng nhất đối với bạn và chỉ

cần đơn giản hành động từ đó. Mỗi năm trôi qua, bạn sẽ bỏ đi một số ước mơ và thêm vào đó những ước mơ mới. Mục đích của quyển nhật ký này là tạo ra một tấm bản đồ rõ ràng và một lịch trình cụ thể để bạn đạt được từng ước mơ một – ngắn hạn, dài hạn hoặc cả đời. Đó là tấm bản đồ của bạn, là cuộc đời của bạn. Hãy thực hiện một cách nghiêm túc nhưng tận hưởng quá trình này. Nếu bạn làm được như thế, quyển nhật ký này sẽ trở nên cực kỳ linh nghiệm.

VỀ TÁC GIẢ

Steven K. Scott là người đồng sáng lập công ty American Telecast và một chuỗi các công ty con về hàng tiêu dùng. Ngoài việc tạo ra những chương trình tiếp thị cho công ty của mình với doanh số lên đến trên 1 tỷ đô, ông còn viết kịch bản và đạo diễn vô số các chương trình quảng cáo thương mại trên tivi mang về nhiều giải thưởng, cùng với sự hợp tác của các ngôi sao lớn như Cher, Jane Fonda, Kathie Lee Gifford, Charlton Heston, Tom Selleck, Chuck Norris, Micheal Landon và hơn 70 nhân vật nổi tiếng khác trên thế giới.

Ngoài việc đồng sáng lập và gây dựng nhiều công ty trị giá hàng triệu đô, Steven còn là đồng tác giả của hai quyển sách bán chạy nhất cùng với Gary Smalley và đồng sản xuất ra hơn 20 băng video bán chạy nhất. Quyển sách của ông, "Sổ tay triệu phú" (A Millionaire's Notebook), được xuất bản năm 1996 và hiện tái bản tới lần thứ 5. Steven cũng là một diễn giả nổi tiếng ở Mỹ với những đề tài về thành công trong cuộc sống và sự nghiệp và biến ước mơ thành hiện thực.